

Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta

Studijní program: 6208 – Ekonomika a management

Studijní obor: Ekonomika a management mezinárodního obchodu

**Dokumentární platby v mezinárodním obchodě**  
**Documentary payments in the international business**

BP - PE - KPE - 200822

JITKA KŘÍŽOVÁ

Vedoucí práce: Ing. Ludmila Kučerová, Katedra mezinárodního obchodu

Konzultant: Jan Machoň, Partners for Life Planning, a. s.

Počet stran: 57

Počet příloh: 15

Datum odevzdání: 11. ledna 2008

## Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

Datum: 23. ledna 2008

Podpis:

## **RESUMÉ**

Praxi jsem absolvovala ve finančně-poradenské společnosti Partners for Life Planning, a. s. Zde jsem prošla čtyřtýdenním zaškolovacím cyklem, abych poznala práci poradců. Tématem mé bakalářské jsou Dokumentární platby v mezinárodním obchodě. Konzultant bakalářské práce mi velmi ochotně pomáhal se získáváním informací o použití dokumentárních plateb u dvou vybraných partnerských bankovních institucí akciové společnosti Partners. Měli jsme několik schůzek se specialisty na dokumentární platby v libereckých pobočkách bank, kde jsme získávali důležité informace z praxe. Všechny banky se řídí Jednotnými pravidly pro dokumentární akreditivy UCP a Jednotnými pravidly pro inkasa URC a nesmějí si stanovovat jiné postupy či podmínky pro dokumentární platby. V bakalářské práci jsem detailně popsala dokumentární akreditiv a inkaso z teoretického hlediska a pro srovnání použití dokumentárních plateb jsem použila porovnání sazeb dvou vybraných bank.

## **RESUMÉ**

I got my practice in a financial-consultancing joint-stock company called Partners for Life Planning. I passed four-week training course to know exactly the work of financial consultants. Subject of my bachelor thesis was the Documentary payments in the international business. My consultant helped me very willingly with getting information about using documentary payments in two chosen banks, which are in partnership with joint-stock company Partners. To get important information we had some meetings with specialists for documentary payments in the bank offices in Liberec. All banks abide by Uniform Customs and Practice for Documentary Credits and by Uniform Rules for Collection and they cannot determine different procedures and conditions for documentary payments. In my bachelor thesis I described in details theory of Letter of Credit and Documentary Collection and I used for comparison of using documentary payments confrontation of the tariffs of two banks.

## KLÍČOVÁ SLOVA

Bankovní záruka	<i>Banker's Guarantee</i>
Bonita	<i>Standing of a Company</i>
Dispoziční dokumenty	<i>Documents of Title</i>
Dokumentární akreditiv	<i>Letter of Credit</i>
Dokumentární inkaso	<i>Documentary Collection</i>
Dokumentární platby	<i>Documentary Payments</i>
Jednotná pravidla pro inkasa	<i>Uniform Rules for Collection</i>
Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy	<i>Uniform Customs and Practice for Documentary Credits</i>
Legitimační dokumenty	<i>Identity Documents</i>
Mezinárodní obchod	<i>International Trade</i>
Mezinárodní obchodní komora	<i>International Chamber of Commerce</i>
Neodvolatelný akreditiv	<i>Irrevocable Letter of Credit</i>
Odložená platba	<i>Deferred Payment</i>
Odvolatelný akreditiv	<i>Revocable Letter of Credit</i>
Platební lhůta	<i>Time of Payment</i>
Platební nástroj	<i>Payment Instrument</i>
Platební podmínky	<i>Terms of Payment</i>
Potvrzený akreditiv	<i>Confirmed Letter of Credit</i>
Převoditelný akreditiv	<i>Transferable Letter of Credit</i>
Swift	<i>Swift</i>
Vydání dokumentů proti akceptaci směnky	<i>Documents against acceptance</i>
Vydání dokumentů proti otevření bankovní záruky	<i>Documents against banker's guarantee</i>
Vydání dokumentů proti zaplacení	<i>Documents against payment</i>

## OBSAH

Seznam použitých zkratk	10
Úvod	11
<b>1 Představení společnosti</b>	<b>13</b>
1.1 Tvorba finančního plánu	13
1.2 Systém spolupráce poradců s klienty „APS“	14
1.3 Oblasti, které Partners nejčastěji řeší s klienty	15
<b>2 Platební podmínka v kupní smlouvě v mezinárodním obchodě</b>	<b>18</b>
2.1 Funkce platební podmínky	19
2.2 Pět hlavních částí platební podmínky	19
<b>3 Dokumentární platby</b>	<b>24</b>
3.1 Dokumenty používané při dokumentárních platbách	25
<b>4 Dokumentární akreditiv</b>	<b>29</b>
4.1 Účastníci dokumentárního akreditivu	30
4.2 Dokumentární akreditiv exportní	32
4.3 Dokumentární akreditiv importní	33
4.4 Postup při provádění akreditivní operace	33
4.5 Způsoby použitelnosti akreditivu	37
4.6 Dělení dokumentárních akreditivů z hlediska závaznosti pro banku	38
4.7 Další druhy akreditivů	39
4.8 Formy dokumentárních akreditivů	41
4.9 Citace z obchodního zákoníku	41
<b>5 Dokumentární inkaso</b>	<b>44</b>
5.1 Účastníci dokumentárního inkasa	45
5.2 Dokumentární inkaso exportní	46
5.3 Dokumentární inkaso importní	46

5.4 Postup při provádění inkasní operace .....	47
5.5 Druhy dokumentárního inkasa dle inkasních podmínek .....	49
5.6 Citace z obchodního zákoníku .....	50
<b>6 Dokumentární platby v praxi .....</b>	<b>52</b>
6.1 Představení bankovních institucí .....	52
6.2 Dokumentární obchody v praxi u Komerční banky a u Volksbank CZ ...	53
<b>Závěr .....</b>	<b>56</b>

## SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

APS	Analýza-poradenství-servis
D/A	Vydání dokumentů proti akceptaci směnky <i>(Documents against Acceptance)</i>
D/P	Vydání dokumentů proti zaplacení <i>(Documents against payment)</i>
ICC	International Chamber of Commerce
ISP	International Standby Practices
L/C	Dokumentární akreditiv <i>(Letter of Credit)</i>
MOK	Mezinárodní obchodní komora
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
UCP	Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy <i>(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)</i>
URC	Jednotná pravidla pro inkasa <i>(Uniform Rules for Collection)</i>



## ÚVOD

Tématem mé bakalářské práce jsou Dokumentární platby v mezinárodním obchodě. Základy teorie o dokumentárním akreditivu a inkasu mne vždy zajímaly, a proto jsem si svou teoretickou znalost chtěla prohloubit a zároveň jsem chtěla zjistit, jak tyto platební nástroje fungují v praxi.

Pro řízenou praxi jsem si vybrala nově vzniklou firmu Partners for Life Planning, a. s., která se zabývá kompletním finančním poradenstvím a servisem. Již v prvních zmínkách v médiích tato společnost představila své motto „Finanční poradenství jinak“. V minulosti jsem se již s jednou finančně-poradenskou firmou setkala, a proto jsem chtěla zjistit, zda bude motto akciové společnosti Partners pravdivé.

S konzultantem bakalářské práce jsme navštívili pobočky dvou vybraných bankovních institucí a získávali jsme informace od pracovníků, kteří se dokumentárními platbami zabývají. Z našich schůzek s pracovníky bank vyplynulo, že banky nemají vlastní metodiku plateb do zahraničí pomocí dokumentárního akreditivu a inkasa, ale že se řídí Jednotnými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy a Jednotnými pravidly pro inkasa. Pravidla a postupy pro dokumentární platby jsou tedy ve všech bankovních institucích stejná a nelze tedy porovnat metodiku v jednotlivých bankách. Rozdílné jsou pouze některé položky sazebníků bank. Z těchto důvodů použiji v bakalářské práci teoretický výklad dokumentárních plateb do zahraničí a porovnání nákladovosti těchto platebních instrumentů u dvou vybraných bankovních institucí.

V první kapitole s názvem Představení společnosti představuji společnost a její obchodní partnery a dále popisuji hlavní činnosti poradců Partners. Druhá kapitola se nazývá Platební podmínka v kupní smlouvě v mezinárodním obchodě a je úvodem k dokumentárním platbám. Popisuji zde, co může být obsahem platební podmínky v kupní smlouvě a jaké platební instrumenty lze při obchodování se zahraničím použít. Zároveň vysvětluji některé pojmy, které se v textu objeví. Obsahem třetí kapitoly s názvem Dokumentární platby jsou důvody používání dokumentárních plateb v mezinárodním obchodě a výčet dokumentů, se kterými se můžeme při použití těchto plateb setkat.

Ve čtvrté kapitole se detailně zabývám dokumentárním akreditivem, postupem při jeho použití, rozdělením akreditivů apod. Pátá kapitola je té předchozí velmi podobná, nicméně je věnována detailnímu popisu dokumentárního inkasa. V šesté kapitole s názvem dokumentární platby v praxi představuji dvě banky, které jsem si vybrala pro porovnání použití dokumentárních plateb. Dále je zde porovnání výňatku ze sazebníku obou bank a porovnání nákladovosti při použití těchto bank v mezinárodním platebním styku znázorněné na jednoduchém příkladu.

# 1 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI

Akciová společnost Partners For Life Planning se zabývá kompletním finančním poradenstvím a servisem. Byla založena v květnu 2007. V září 2007 již měla cca 1200 poradců po celé republice. Heslo společnosti „finanční poradenství jinak“ je výstižné. Oproti dalším finančně-poradenským firmám na českém trhu, společnost Partners zajišťuje jedinečný informační a analytický servis pro své poradce a jejich klienty, její analytické zázemí je na úrovni velkých finančních institucí. Vedení společnosti díky plošné kontrole přísně dbá na kvalitu poskytovaného poradenství a jedním z jejích cílů je pozvednout finanční poradenství v České republice na úroveň vyspělých zemí. Poctivý přístup ke klientovi Partners pouze nedeklarují, ale také kontrolují a garantují. Společnost vedou respektované osobnosti finančního trhu, mimo jiné i její zakladatelé Pavel Kohout, Tomáš Prouza, Kateřina Palková a Jan Majer, dále Dušan Šídlo, David Pokorný, Martin Vícha a Eva Müllerová.

## 1.1 TVORBA FINANČNÍHO PLÁNU

Na finančním trhu je několik set finančních institucí a skoro pět tisíc možností, jak pracovat s penězi. Analytici centrály společnosti Partners vybírají obchodní partnery, jejichž produkty mohou být doporučovány do finančního portfolia klientů, podle velmi přísných kritérií:

- Tradice – firma, nebo alespoň její mateřská firma, musí být na trhu dlouho, aby byla jistá její stabilita.
- Globální působnost – firma nesmí působit pouze na českém trhu.
- Rating – partnerská společnost by neměla mít horší rating než Česká republika<sup>1</sup>
- Kapitálová zajištěnost – společnost Partners chce informace o tom, kde má firma svůj kapitál, jak se o něj stará a kdo za ní stojí
- Kvalita služeb

---

<sup>1</sup> Rating České republiky je oceněním její úvěruschopnosti (kredibility) na zahraničních trzích. Ocenění je syntetickým výrazem kvality českého státu jako dlužníka a jeho ekonomické schopnosti dodržet vydané vlastní závazky a splatit včas a v úplném množství úroky i jistinu dlužné částky. Česká republika je společností Moody's Investors Service stupněm A1. <http://www.finance.cz/ekonomika/rating/>

V současné době společnost Partners spolupracuje s těmito finančními institucemi:

- Banky, hypoteční banky a stavební spořitelny (Bawag Bank, Česká spořitelna, Českomoravská stavební spořitelna, Československá obchodní banka, GE Money Bank, Hypoteční banka, ING, Komerční banka, Modrá pyramida, Raiffeisenbank, Unicredit Bank, Volksbank CZ)
- Pojišťovny (Aegon, Aviva, AXA, Česká podnikatelská pojišťovna, ČSOB Pojišťovna, DAS Pojišťovna právní ochrany, ING, Pojišťovna České spořitelny)
- Penzijní fondy (Aegon Penzijní fond, AXA Penzijní fond, ČSOB Penzijní fond, ING Penzijní fond, Penzijní fond České spořitelny)
- Leasingové společnosti (ČSOB Leasing, ESSOX)
- Investiční společnosti (AXA, Česká spořitelna, HSBC, ING, Pioneer Investments, REICO)

Produktoví specialisté centrály společnosti Partners poté, co firma splní výše uvedená kritéria výběru, zkoumají její jednotlivé produkty. Vybrány jsou pouze kvalitní produkty s minimální poplatkovou strukturou a s nejlepším poměrem cena/výkon. Vedle běžných produktů, které mají ve svém portfoliu i jiné poradenské společnosti, přináší Partners i nadstandardní inovační programy. Jsou to především novinky, které vytvořily partnerské společnosti ve spolupráci s Pavlem Kohoutem a Dušanem Šídlem a které ostatní poradenské sítě svým klientům prozatím nenabízejí. Tyto produkty nelze sjednat ani na pobočce partnerské finanční instituce, protože jsou vytvořeny pouze pro klienty Partners.

Osobní finanční poradci poté, dle klientových možností, přání, cílů a dalších informací, z těchto produktů sestavují finanční plán.

## **1.2 SYSTÉM SPOLUPRÁCE PORADCŮ S KLIENTY „APS“**

**A** – Analýza je předmětem první schůzky poradce s potenciálním klientem. Na této schůzce poradce klientovi představí sebe, společnost Partners a programy, které poradci s klienty nejčastěji řeší, a zároveň získává informace o klientovi. Tyto informace se týkají jeho přání, plánů do budoucna, jeho možností a skutečností, které na finančním trhu již vykonal. Poradce tyto informace zpracuje a připraví finanční plán postavený na

konkrétních číslech z konkrétních produktů. Společnost pracuje jak s privátními, tak i s korporátními klienty. Jejím cílem je klientům poradit a poskytnout jim veškeré informace, týkající se financí, které potřebují.

**P** – Poradenství se koná na druhé schůzce. Poradce představí klientovi finanční plán a pokud se oba shodnou, že splňuje to, co od něj klient očekává, přistoupí se k jeho realizaci. Díky tomu, že je společnost velice přísná na své partnery, a zároveň je sledována Českou národní bankou a ministerstvem financí, má společnost Partners důvěru svých obchodních partnerů a návrhy jejich produktů může sepsovat každý poradce s klientem a nemusí ho tak posílat na pobočky jednotlivých finančních institucí. Návrh smlouvy pak odchází na centrálu Partners, která jej zkontroluje a následně zašle do partnerské instituce. Ta návrh také zkontroluje a pokud splňuje veškerá kritéria, vystaví smlouvu, kterou pošle přímo klientovi. Tento postup však neplatí pro korporátní klientelu a pro úvěrové produkty, kdy banka přesto, že za klienta vše vyřizuje poradce, chce klienta osobně vidět alespoň při podpisu smlouvy.

**S** – Servis znamená především dlouhodobou spolupráci. Všichni poradci Partners pracují se svými klienty dlouhodobě. Stejně tak, jako se mění potřeby a možnosti klientů, mění se i situace na finančním trhu. Proto klient může svému osobnímu poradci zavolat a domluvit si s ním schůzku, kdykoliv potřebuje nějakou radu či informaci. A zároveň se poradce se svým klientem minimálně čtyřikrát ročně schází a přináší mu novinky z finančního trhu.

### **1.3 OBLASTI, KTERÉ PARTNERS NEJČASTĚJI ŘEŠÍ S KLIENTY**

Klienty společnosti Partners mohou být fyzické i právnické osoby. S právnickými osobami Partners nejčastěji řeší tzv. korporátní obchody (např. zaměstnanecké benefity apod.). Následující oblasti se týkají především klientů privátních.

#### **FINANCOVÁNÍ BYDLENÍ**

Toto je oblast, kterou poradci se svými klienty řeší nejčastěji. Financování bydlení neznamená jen půjčku od banky, ale také mnoho dalších důležitých rozhodnutí. Banka požaduje, aby klient, kterému půjčí svoje peníze, byl perfektně zajištěn. Zajištění se týká

klienta samotného, jako žadatele, a zároveň i nemovitosti, na kterou si bere úvěr. Kromě bankou požadovaných zajištění by měl mít klient i další jistoty v podobě rezerv nebo případně tvorby kapitálu. Rezervy jsou důležitou součástí programu financování bydlení. Klient musí mít jistotu, že v případě onemocnění nebo ztráty zaměstnání bude mít z čeho zaplatit splátku úvěru a nebude si na ni muset brát další půjčky. Tvorba kapitálu je důležitá proto, aby klient mohl mít možnost po určité době svůj dluh bance doplatit, tedy aby si kumuloval peníze. Hypoteční úvěr, zajištění, tvorba rezerv a kapitálu, všechny tyto články znamenají pro klienta důležitá rozhodování na finančním trhu. Klient většinou nemá čas ani možnosti zvolit, který produkt pro něj bude nejvhodnější. Při spolupráci s poradcem ze společnosti Partners zbude na klienta pouze rozhodnutí, kterou nemovitost si vybere, zbytek mu zajistí poradce. Díky vhodné kombinaci produktů může klient výrazně ušetřit. Poradce mu ukáže propočty, kolik přesně a kam zaplatí a kolik peněz pomocí tohoto programu ušetří na financování svého bydlení.

## **ZAJIŠTĚNÍ PŘÍJMŮ**

Příjem je základním stavebním kamenem celého klientova portfolia, proto by měl být dobře zajištěn. Jsou v podstatě dva důvody, kvůli kterým může klient ztratit celý příjem nebo jeho část – ztráta zaměstnání či zdravotní důvody. Po ztrátě zaměstnání si člověk většinou do dvou až tří měsíců najde nové zaměstnání, které mu přinese podobný příjem. Proto by klientovy rezervy měly představovat alespoň trojnásobek jeho měsíčního příjmu. V případě krátkodobých nemocí či úrazů na zajištění příjmů stačí již zmíněné rezervy. Mnohem důležitější je být zajištěn pro případ trvalých následků úrazu. Ty většinou znamenají ztrátu zaměstnání, snížení příjmů a nutnost například přebudovat byt.

## **ZAJIŠTĚNÍ BUDOUCNOSTI**

Zde mluvíme jak o budoucnosti krátkodobější, tak i o dlouhodobé. Zajištění krátkodobé budoucnosti znamená, že klient ví už teď, že za nějakou dobu bude mít nějaký vyšší výdaj a chce se na něj připravit. Zajištění dlouhodobé budoucnosti se týká především zabezpečení nynějšího životního standardu i v důchodovém věku.

## **KAPITÁLOVÉ VKLADY**

Tento program se týká toho, pokud má klient naspořené nějaké rezervy a má je uložené na běžném účtu, kde se mu díky nízkému výnosu a inflaci jeho peníze znehodnocují.

## **FINANČNÍ PODPORA DĚTÍ**

Jedná se o podporu dvojího druhu. Zaprvé pokud klient plánuje mít za pár let rodinu, připravuje se s poradcem na to, jak pokrýt snížení celkového příjmu domácnosti a zvýšení nákladů. Zadruhé pokud klient už děti má a chce jim například pomoci s financováním studií nebo se startem do života.

## **ÚSPORA NA DANÍCH**

Základem tohoto programu jsou státní subvence a daňové úlevy.

Poradce ze společnosti Partners samozřejmě s klientem řeší jakékoliv otázky týkající se finančního trhu. Toto jsou pouze programy nejdůležitější, které se s klienty řeší nejčastěji. Dále si poradce od klienta zjistí veškeré skutečnosti, které na finančním trhu již vykonal a zkontroluje je, aby mu na příští schůzku mohl připravit špičkový finanční plán.

## **2 PLATEBNÍ PODMÍNKA V KUPNÍ SMLOUVĚ V MEZINÁRODNÍM OBCHODĚ**

Platební podmínky jsou jednou z podstatných náležitostí kupní smlouvy v mezinárodním obchodě. Vytvářely se v praxi mezinárodního obchodu. Faktory, jako jsou geografická vzdálenost obchodních partnerů, rizikovost transakcí a jejich obchodně technická náročnost, způsobily, že se platby mezi kupujícím a prodávajícím většinou neuskutečňují přímo, ale za pomoci třetích osob. Tyto třetí osoby zastávají funkci zprostředkovatelů plateb, financují obchody a někdy také přebírají závazky k zaplacení. Většinou se jedná o banky a instituce specializované na finanční služby, jen výjimečně to mohou být subjekty poskytující finanční služby jen jako vedlejší činnost, například zasilatelé či dopravci. Pro obchodníky je vhodné používat standardní bankovní instrumenty pro platby i pro zajišťování závazků. Tyto nástroje jsou technicky propracované díky jejich dlouhodobému využívání a jsou natolik flexibilní, že poskytují obchodním partnerům řadu možností, jak platební podmínku přizpůsobit konkrétní dané obchodní operaci. Banky kromě standardních nástrojů poskytují i další služby, jako například poradenství, vedení účtů, směnárenské a zajišťovací operace, financování obchodů atd.

### **KORESPONDENČNÍ BANKY**

Některé banky zřizují v zahraniční vlastní pobočky a dceřiné banky, díky kterým v dané zemi operují. Většina bankovních institucí však navazuje tzv. korespondenční vztahy s bankami v zahraničí. Díky těmto dvoustranným mezibankovním vztahům si banky vzájemně vedou účty a poskytují určité služby. Domácí banka si zřídí u zahraničních korespondenčních bank účty vedené v cizích měnách, tzv. účty nostro (= naše), a těmto bankám zároveň umožňuje zřizovat účty u ní zpravidla v domácí měně, které jsou označovány jako účty loro (= jejich). Banka, která má rozsáhlé korespondenční vztahy přináší svým klientům řadu výhod, které se projevují například v nižších nákladech a ve větší rychlosti a operativnosti při mezinárodním zúčtování.

### **SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)**

Komunikace mezi korespondenčními bankami se může realizovat mnoha způsoby. V posledních desetiletích se v mezibankovním styku používá systém SWIFT, což je počítačově řízený systém pro dálkový přenos dat mezi bankami.



## **2.1 FUNKCE PLATEBNÍ PODMÍNKY**

Platební podmínka je jednou z nejdůležitějších podmínek pro kalkulaci kupní ceny, ovlivňuje míru některých rizik a předurčuje výši některých nákladů. Určuje místo, dobu a způsob zaplacení kupní ceny a v některých případech stanovuje i výši úroku, měnu atd. Obchodní partneři se snaží pomocí platební podmínky dosáhnout určitého kompromisu mezi zájmy dovozce a vývozce. Pro prodávajícího je důležité zajistit, aby získal peníze za vyvezené zboží co nejdříve. Kupujícího zájem je opačný, chce placení oddálit, alespoň do doby, než bude mít jistotu, že dovezené zboží bylo dodáno včas a v požadované kvalitě.

## **2.2 PĚT HLAVNÍCH ČÁSTÍ PLATEBNÍ PODMÍNKY**

- platební lhůta
- platební nástroj
- místo placení
- kdo komu platí
- bankovní zajištění platby

### **2.2.1 PLATEBNÍ LHŮTA**

Platební lhůta je z hlediska plnění kontraktu exportérem a importérem velmi důležitá, zejména pokud jde o časový vztah mezi placením a dodávkou zboží. Platba se může uskutečnit předem, při dodání nebo po dodání zboží.

#### **Platba předem**

Platba předem není v mezinárodním obchodě příliš často využívána. Používá se zejména při obchodování na vysoce rizikových trzích, kdy prodávající kupujícímu nedůvěřuje, nebo v případě, že má prodávající na trhu mimořádné postavení či monopol. Obě smluvní strany se tak podílejí na financování obchodu. Dovozce poskytne plnění dříve než vývozce a nese riziko pro případ, že vývozce nesplní podmínky kupní smlouvy řádně a včas. Častěji je v mezinárodním obchodě používána tzv. akontace, tedy částečná platba předem, která je často kombinovaná s placením části kupní ceny při dodávce a s poskytnutím úvěru. Částečná platba předem kryje riziko prodávajícího tím, že kupující neodstoupí od smlouvy.

Pokud by i přesto ustoupil, pokryje akontace vynaložené náklady prodávajícího. V případě, že dovozce na platbu předem přistoupí, zajišťuje se většinou bankovní zárukou, kdy banka vývozce ručí za škody, které dovozci vzniknou při nedodání zboží.

### **Platba při dodávce**

Při této platební podmínce jsou rizika i financování pro obě strany vyrovnaná. Placení v době dodání zboží je nejpoužívanější v mezinárodním obchodě. Kupující platí buď při převzetí zboží (na dobírku), nebo při převzetí dokumentů (dokumentární platba). Platba na dobírku dává kupujícímu jistotu, že nezaplatí dříve, než dostane zboží, a prodávající má jistotu, že kupující zboží nedostane dříve, než zaplatí. Dokumentární placení, jedno z nejčastějších v mezinárodním obchodě, nejlépe umožňuje zajištění zájmů kupujícího i prodávajícího. Zboží je ještě na cestě a k platbě dochází buď při předání dokumentů prodávajícím, nebo při jejich převzetí kupujícím. V mezinárodním obchodě jsou dokumenty předávány prostřednictvím bank pomocí různých bankovních instrumentů.

### **Platba po dodání zboží**

Placení po dodání zboží, neboli obchodní úvěr, přináší vývozci často nutnost nést náklady spojené s financováním, prodloužení návratnosti finančních prostředků, zpomalení jejich obratu a navíc i dopad úvěrových rizik. K poskytování obchodního úvěru je prodávající většinou nucen konkurencí, ale měl by být obezřetný při hodnocení bonity obchodního partnera i země dovozu. Proávající samozřejmě náklady na úvěr, jako například úrok, bankovní poplatky, poplatky za záruku, promítá celkové kalkulace ceny.

## **2.2.2 PLATEBNÍ NÁSTROJ**

### **Platba v hotovosti**

Nejjednodušší, ale v mezinárodním obchodě nejméně využívanou formou placení je platba v hotovosti. Tato platba se používá u menších dodávek zboží, které kupující převezme přímo u prodávajícího, například na veletrhu. Platba obvykle probíhá pomocí volně směnitelných měn. Použitím tohoto platebního nástroje obě strany podstupují riziko ztráty peněz, riziko padělku, nutnost přepočítávání částky apod. Mnohem více používaný je bezhotovostní platební styk.

## **Hladký plat**

Toto je nejjednodušší a nejčastější forma úhrady. Bankovní transfer je bezzávazkový, nedokumentární platební instrument, proto přívlastek hladký. Banka provede převod peněžních prostředků pouze dle platebního příkazu klienta bez dalších dokumentů. Optimální je, pokud jsou banky příkazce a příjemce v korespondenčních vztazích a vedou si navzájem účty loro a nostro. V opačném případě se zúčtování provádí prostřednictvím další korespondenční banky, popřípadě bank, s nimiž banka příkazce i banka příjemce vedou účty. Úhrady se mohou provádět písemně, telegraficky, dálnopisně, nebo systémem mezibankovní komunikace SWIFT. Hladký plat může být akontační, kdy platba předchází dodávku zboží, nebo může proběhnout po dodání zboží.

## **Směnky**

Směnka je cenný papír, který má zákonem předepsanou formu. Existují dva druhy smének: směnka cizí a směnka vlastní. Směnka cizí je bezpodmínečný písemný příkaz výstavce směnky, adresovaný směnečníkovi, aby uhradil věřiteli určitou částku. Směnečník musí vyjádřit souhlas akceptací směnky. Směnka vlastní představuje bezpodmínečný písemný příslib dlužníka zaplatit směnečnému věřiteli určitou peněžní částku. Aby směnka byla platná, musí splňovat zákonem dané formální a obsahové náležitosti.

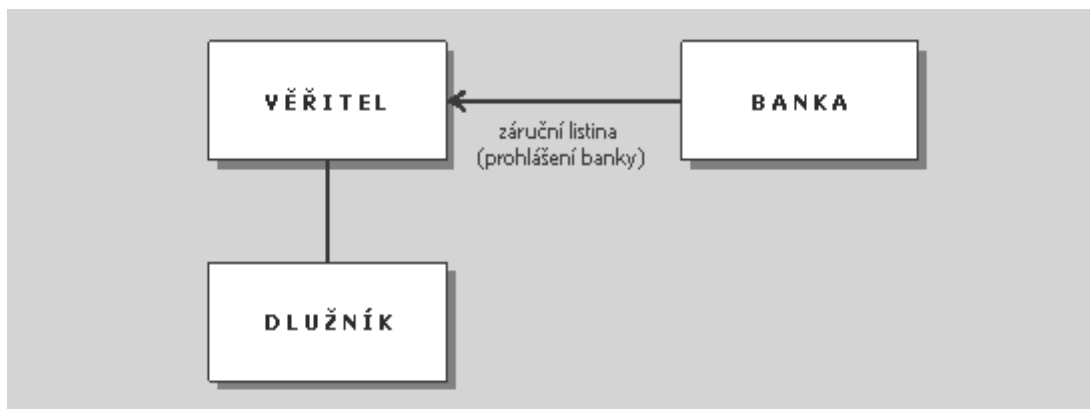
## **Šeky**

Šek je cenný papír a představuje bezpodmínečný platební příkaz, který výstavce dává své bance, aby z jeho účtu uhradila majiteli šeku určitou peněžní částku. Stejně tak jako směnka, i šek musí splňovat zákonné podstatné náležitosti, aby byl platný. Šek může být buď soukromý nebo bankovní. Soukromý šek vystavuje vlastník běžného účtu pro příjemce šeku. Bankovní šek se používá při platbách do zahraničí. Tento šek vystavuje banka pro svého korespondenta, kterého zmocňuje, aby proplatil šek. Částky si banky vzájemně převedou. Před proplacením se šek prověřuje, poté ho může banka promptně proplatit a zaslat vystavující bance k následnému honorování. Směnky i šeky se řídí zákonem směnečným a šekovým 191/1950 Sb.

## **Dokumentární platby (viz 3. kapitola)**

### 2.2.3 BANKOVNÍ ZAJIŠTĚNÍ PLATBY (BANKOVNÍ ZÁRUKA)

*Schéma bankovní záruky*



zdroj: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/formy-zajisteni-uhrazeni-kupni-ceny/1000818/7056/#bankovni#bankovni>

Platební podmínky bývají často jednostranné, a proto jsou pro některého z partnerů spojeny se značnými riziky – komerčními, teritoriálními, kursovými apod. Pro omezení rizikovosti mohou obchodníci využít jednak bankovních zajišťovacích instrumentů, jednak služeb, poskytovaných některými specializovanými institucemi a dále instrumenty, které zároveň slouží k zajištění závazků. Bankovní záruky představují závazek třetí osoby (banky) stojící mimo vlastní smluvní dodavatelsko-odběratelský vztah. Jsou schopny zajišťovat závazky dodavatelské i odběratelské, příkazcem – hlavním dlužníkem – tedy může být buď dodavatel, nebo odběratel. Bankovní záruka je písemné prohlášení banky v záruční listině, že zaplatí určitou částku, pokud zavázaná osoba nesplní svůj závazek a pokud jsou splněny další podmínky stanovené v záruční listině. Bankovní záruka je vystavována jako neodvolatelná a bez souhlasu příjemce ji nelze jednostranně zrušit nebo změnit, je sjednána na určitou dobu a její plnění je vždy v peněžité formě.

Bankovní záruku lze použít v následujících případech:

- předložení bankovní záruky namísto složení finančních prostředků na účet oprávněného např. s nabídkou ve veřejné soutěži
- předložení bankovní záruky namísto zádržného
- získání od odběratele plat předem
- získání od dodavatele odklad platby a umožnění financování pohledávky (forfaiting)
- předložením bankovní záruky lze posílit dobré jméno firmy

## **Základní druhy bankovních záruk**

### *Abstraktní záruka*

Abstraktní záruka není vázána na hlavní závazek vyplývající z kupní smlouvy. Je to samostatná záruka, kde povinnost plnit je určována pouze podmínkami uvedenými v záruční listině. Banka se zavazuje, že zaplatí za dlužníka bez námitek.

### *Akcesorická záruka*

Akcesorická záruka je vázána na hlavní zaručený závazek. Pokud beneficiant požádá banku o plnění, může banka vůči němu uplatnit stejné námitky, které může uplatnit dlužník (např. nesplnění kupní smlouvy beneficiantem).

## **Typy záruk dle zajištěného závazku**

### *Platební záruka*

Platební záruka zajišťuje závazek dlužníka za peněžité plnění. Banka plní v případě, že prodávající dodá zboží dle smlouvy, ale kupující řádně a včas nezaplatí.

### *Neplatební záruka*

- záruka za nabídku (Bid bond, tzv. Záruka za vadium)

Banka plní v případě, že uchazeč v rozporu se zákonem o zadávání veřejných zakázek nebo s podmínkami soutěže zrušil nebo změnil nabídku nebo nesplnil povinnost uzavřít smlouvu na veřejnou zakázku v zadávací lhůtě, popřípadě prodloužené zadávací lhůtě.

- akontační záruka (Advance payment guarantee)

Banka plní v případě, že po zaplacení zálohy kupujícím prodávajícímu prodávající nedodá zboží dle smlouvy a odmítne kupujícím vrátit poskytnutou zálohu.

- záruka za řádné provedení kontraktu (Performance bond)

Banka plní v případě, že dodavatel porušil nebo nesplnil podmínky smlouvy tím, že neprovedl dílo nebo nesplnil podmínky dodávky.<sup>II</sup>

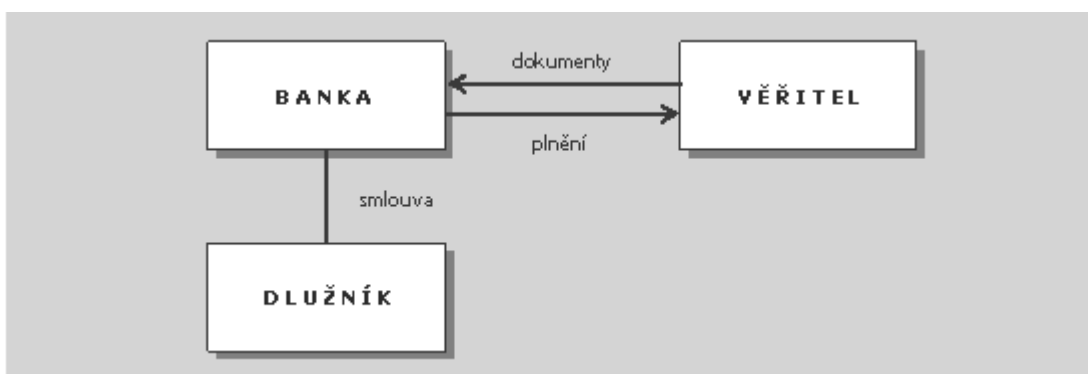
---

<sup>II</sup> Dostupné z: <http://www.citibank.cz/czech/citibusiness/czech/xfile19.htm>

### 3 DOKUMENTÁRNÍ PLATBY

Rizika, s nimiž se setkávají účastníci mezinárodního obchodu, jsou mnohem větší než v obchodě tuzemském. Nejčastější nejistoty plynou z toho, že se smluvní strany neznají, může vzniknout i komunikační problém, nebo politická či ekonomická situace v zemi obchodního partnera není stabilní. Dále vznikají pochybnosti o schopnosti kupujícího platit a o ochotě prodávajícího dodat zboží. Důsledkem těchto zvýšených rizik je snaha obou zúčastněných stran najít způsob garance, jehož výsledkem bude, že vývozce obdrží platbu za zboží, které dodal, a že dovozce získá a zaplatí právě takové zboží, které si objednal. Tuto jistotu mohou obě smluvní strany zvýšit prostřednictvím dokumentárních platebních instrumentů. Dokumentární platby se tedy využívají zejména v mezinárodním platebním styku, jsou to platby vázané na předložení sjednaných dokumentů. Použití těchto platebních nástrojů zrovnoprávňuje obě smluvní strany, poskytuje jim zajištění, že realizace kupní smlouvy proběhne bez závad, a minimalizuje rizika v mezinárodním obchodě. Dokumentární platby zabezpečují, že si exportér prostřednictvím dokumentů ponechá kontrolu nad zbožím až do jeho zaplacení. Obecně pro prodávajícího představuje použití tohoto platebního nástroje určitou jistotu, že kupující zboží dostane až po předložení dokumentu potvrzujícího, že zaplatil. Naopak pro kupujícího představuje předložení dokumentů určitou jistotu, že je zboží na cestě a že bude dodáno.

*Zjednodušené schéma dokumentárních plateb*



zdroj: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/formy-zajisteni-uhrazenikupni-ceny/1000818/7056/#akreditiv>

### **3.1 DOKUMENTY POUŽÍVANÉ PŘI DOKUMENTÁRNÍCH PLATBÁCH**

Při použití dokumentárních bankovních instrumentů pracují banky s celou řadou dokumentů prokazujících dodání zboží. Dokumenty se dle svého charakteru dělí na dispoziční a legitimační.

#### **3.1.1 PLACENÍ PROTI DISPOZIČNÍM DOKUMENTŮM**

Představuje placení proti zboží a získání kontroly nad ním pomocí dispozičních dokumentů, což jsou cenné papíry, které představují zboží a právo disponovat s ním.. Tyto dokumenty mohou být vystaveny na doručitele nebo na jméno. Dokument vystavený na doručitele představuje velmi snadný převod dispozičního práva ke zboží – stačí jen předat tento dokument novému majiteli. Díky jednoduchosti převodu dispozičního práva se v praxi mezinárodního obchodu dokument vystavený na doručitele vyskytuje jen velmi zřídka, a to především z důvodů rizik zneužití neoprávněným majitelem dokumentu. Dispoziční dokument vystavený na jméno je mnohem méně rizikový.

##### **Námořní a říční konosament**

Tento dokument vystavuje dopravce a potvrzuje jím převzetí zboží k dopravě a zavazuje se vydat toto zboží v přístavu určení oprávněnému majiteli konosamentu proti předložení tohoto dokumentu. Všechny údaje konosamentu musí souhlasit s ostatními dokumenty a samozřejmě se skutečností.

##### **Skladištní list (warrant)**

Potvrzuje převzetí věci ke skladování a uzavření smlouvy o skladování. S tímto dokumentem je zároveň spojeno právo požadovat vydání skladované věci.

#### **3.1.2 PLACENÍ PROTI LEGITIMAČNÍM DOKUMENTŮM**

Dokumentární platby také mohou představovat placení proti uvolnění zboží ve prospěch importéra. To znamená, že exportér odešle zboží nějaké třetí osobě, která je pověřena uvolnit zboží ve prospěch importéra až poté, co zaplatí hodnotu dokumentů. Tento způsob placení se používá v případech legitimačních dopravních dokumentů. Tyto dokumenty

nepředstavují dispoziční právo ke zboží, ale dokládají určité skutečnosti, které byly se zbožím provedeny. S těmito dokumenty nelze manipulovat, nelze je převést, a proto se nejedná o cenné papíry.

### **Námořní, letecký, silniční a železniční nákladní list**

Tyto dokumenty jsou vždy vystaveny na jméno. Dopravce má povinnost vydat zboží uvedenému příjemci zásilky.

### **Obchodní faktura**

Popisuje zboží, deklaruje cenu zboží včetně dopravného a pojistného, slouží jako žádost o zaplacení, jako daňový doklad a jako záznam o provedené obchodní transakci. Prodávající v ní vyúčtovává kupujícímu dodané zboží, tedy stanovuje částku, kterou kupující musí zaplatit ve stanovené lhůtě. Je to doklad nezbytný pro celní projednání a pro splnění podmínek akreditivu. Zpravidla se neověřuje. Je to podklad pro platbu za dodané zboží.

### **Kurýrní stvrzenka**

Je potvrzení převzetí zboží k doručení vystavené kurýrem nebo spěšnou doručování službou.

### **Poštovní podací lístek**

Je potvrzení o odeslání zboží vystavené poštou. Razítko a datum ověření poštou se považuje za datum odeslání zásilky.

## **3.1.3 DALŠÍ DOKUMENTY POUŽÍVANÉ PŘI DOKUMENTÁRNÍCH PLATBÁCH**

### **Konzulární faktura**

Je potřebná pro celní jednání v některých zemích, může být kupujícím vyžadována pro udělení dovozní licence, eventuálně pro celní jednání. Vystavuje se na úředním tiskopise a musí být ověřena konzulárním oddělením zastupitelského úřadu nebo konzulátem dovozní země.

### **Celní faktura**

Pro celní jednání může být v některých zemích požadována místo obchodní či konzulární faktury celní faktura. Slouží jako podklad pro výpočet výše cla a daní v zemi určení.



Vyhotovuje se na tiskopisech obchodní komory a často se požaduje i potvrzení vydané obchodní komorou. Celní faktura je doplněna některými dalšími doklady (např. potvrzení o hodnotě zboží, potvrzení o hodnotě na trhu v zemi vývozce, potvrzení o zemi původu, potvrzení o nezávadnosti apod.

### **Proforma faktura**

Tento doklad dodává prodávající kupujícímu před dodávkou zboží, aby ho informoval o typech výrobků, jejich množství, ceně o ostatních důležitých specifikacích. Slouží kupujícímu k získání dovozní licence, k otevření akreditivu apod. Vystavuje se v době, kdy ještě nejsou dohodnuty všechny podmínky obchodní transakce. Není to obchodní faktura ani podklad pro platbu za zboží, ačkoliv může být vyplněna na stejném formuláři.

### **Certifikát o původu zboží**

Prohlašuje, že uvedené zboží má původ v určité zemi. Díky tomuto dokumentu většinou importér získává výhodnější celní sazby podle země původu (preferenční cla). Specifickým typem osvědčení o původu zboží je certifikát EUR1 používaný v zahraničním obchodě zemí EU a zemí přidružených k EU. Používá se od určité, legislativně stanovené hodnoty zásilek.

### **Certifikát o kvalitě**

Potvrzuje, že kvalita zboží odpovídá určitým požadavkům na kvalitu a příslušným normám. Vystavuje ho exportér nebo renomovaná inspekční instituce. Tento dokument osvědčuje, že exportér splnil co do kvality své závazky plynoucí z kupní smlouvy.

### **Inspekční certifikát**

Potvrzuje provedení kontroly zboží podle standardních pravidel těsně před jeho odesláním. Tento dokument většinou potvrzuje shodu odesílaného zboží s údaji uvedenými na obchodní faktuře, tj. odpovídající kvalitu, kvantitu, balení zboží a cenu zboží. Zároveň potvrzuje i provedení inspekce příslušnou metodou v náležitém rozsahu.

### **Balicí list**

Vystavuje se za účelem zajištění snadného přehledu o obsahu jednotlivých balení, popisu kusů, značek a druhů zboží, váhy i míry apod. Jedno vyhotovení se vkládá buď do zásilky, nebo se upevňuje na vnější straně obalu zásilky.

### **Váží certifikát**

Dokládá váhu zásilky. Tento dokument osvědčuje, že exportér splnil co do váhy své závazky plynoucí z kupní smlouvy. Může mít význam i pro celní projednání zásilky.

## **ATA Karnet**

Vystavuje Hospodářská Komora ČR, za úplatu, na jejím formuláři. Karnet slouží k celnímu propuštění zboží do dočasného oběhu v zemi určení. Používá se např. při výstavách pro exponáty, ale i pro vybavení a nářadí při provádění prací v zahraničí. V případě, že je exponát v zahraničí prodán, pomůže karnet k rychlejšímu a snazšímu celnímu odbavení prodaného exponátu.

## **Zdravotní osvědčení**

Vyžadování tohoto dokumentu se týká v mezinárodním obchodu masných a mléčných výrobků, hospodářských zvířat, obilnin apod.

## **Pojistné dokumenty**

Slouží jako doklad o uzavřeném pojištění. Existují tři druhy pojistných dokumentů:

### *Pojistka*

Uvádí všechny podmínky a údaje o poskytnutém pojistném krytí, slouží jako smlouva. Pokud je vystavena na řad, je často považována za cenný papír, který je možno převést indosamentem.

### *Hromadná pojistka*

Slouží jako rámcová smlouva pro dlouhodobější pojišťování předem neurčeného počtu zásilek. Jsou zde sjednány sazby, pojistné podmínky, rozsah krytí a celkový rámec, do jehož výše bude pojišťovna krýt pojistná rizika. Jednotlivé zásilky jsou pojištěny na základě jednotlivých pojistných certifikátů nebo deklarácí.

### *Pojistný certifikát nebo pojistná deklarace*

Jsou pojišťovnou předtištěné formuláře, které doplní odesílatel údaji o pojištěné zásilce a podepíše. Kopii odesílá pojišťovně. Tyto dokumenty nejsou pojistnou smlouvou a ve většině případů není možné pouze na jejich základě nárokovat pojistné plnění, dojde-li k pojistné události.

## **4 DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV**

### **(Documentary Credit, Letter of Credit – L/C)**

Exportní i tuzemské platby se často řeší jednoduše bankovním převodem či šekem, a to před, během, nebo po dodání zboží. Akreditiv je jedním z nejstarších finančních nástrojů, řeší platbu, ale navíc dává oběma stranám jistotu, že platba bude uskutečněna a zboží dodáno.

Dokumentární akreditiv je bezhotovostní platební a zajišťovací nástroj pro financování obchodní činnosti, jehož používání se v České republice řídí obchodním zákoníkem. V mnoha zemích však zákonem upraven není. Vztahy mezi stranami se tvořily v bankovní praxi jen jako zvyklosti. Mezinárodní obchodní komora – MOK (International Chamber of Commerce – ICC) proto již ve třicátých letech minulého století písemně zpracovala zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy. Tato pravidla nemají povahu právní normy, jsou však bankami dodržována a závaznosti nabývají tím, že se na ně banky v akreditivech odvolávají. Jejich poslední verze byla vydána v roce 2007 jako publikace Mezinárodní obchodní komory č. 600 Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP 600 – 2007 Revision, ICC Publication no. 600).

Akreditiv slouží k finančnímu vypořádání obchodních operací v tuzemském i zahraničním platebním styku. Význam akreditivu pro obchodní partnery spočívá v jistotě úhrady, která je podmíněna splněním akreditivem stanovených podmínek. Inkasní riziko je v podstatě dáno pouze rizikem teritoria a bonitou banky, která akreditiv vystavila nebo potvrdila. Jedná se o jeden z nejdůležitějších a nejpoužívanějších platebních a zajišťovacích instrumentů při financování vývozu a dovozu. Všechny strany zúčastňující se akreditivní transakce se zabývají pouze dokumenty a jejich správností, nikoliv zbožím nebo jinými činnostmi, k nimž se mohou dokumenty vztahovat. Banka nezohledňuje, zda dovozce zboží obdržel či nikoliv, důležité je pro ni pouze to, zda vývozcem předložené dokumenty odpovídají akreditivním podmínkám. Akreditiv je tedy platební instrument abstraktní, nezávislý na kontraktu, ačkoliv ho platebně zajišťuje. Akreditiv je instrument, jehož vznik a rozšíření si vynutila vysoká rizika spojená s platbami do zahraničí. Pomocí akreditivu lze

tato rizika eliminovat. Pro dodavatele i odběratele představuje jistotu zajištění rizik. Dokumentární akreditiv je nejvyšší možné zajištění před některými, především platebními riziky, která vyplývají z mezinárodního i domácího obchodního styku. Při zpracování akreditivních transakcí se banky nezabývají ani nejsou vázány zněním kontraktu, a to ani v případě, že se akreditiv na kontrakt odvolává. Jedná se o jeden z nejdůležitějších a nejlépe zpracovaných platebních instrumentů, který se hojně využívá v mezinárodním i tuzemském obchodě.

Dokumentární akreditiv je bankou vystavený zpravidla neodvolatelný písemný závazek, že na základě instrukce klienta z jeho účtu zaplatí oprávněné osobě určitou peněžní částku za dodané zboží v dohodnuté výši za předpokladu, že budou splněny všechny podmínky akreditivu stanovené příkazcem a že jí budou ve stanovené lhůtě předloženy odpovídající dokumenty osvědčující odeslání zboží.

Použití dokumentárního akreditivu je možné všude tam, kde se očekává předložení dokumentů, které zaručují vlastnictví zboží, dokumentují jeho množství, kvalitu apod. Kupujícímu akreditiv zajišťuje, že výplata určité částky nebude provedena, dokud prodávající nesplní podmínky stanovené kupujícím. Pro prodávajícího představuje jistotu, že pokud splní akreditivní podmínky, bude mu za zboží zaplacen. Obě strany mají prostřednictvím dokumentů kontrolu jak nad zbožím, tak nad finančními prostředky.

Při zpracování akreditivních transakcí se banky nezabývají ani nejsou vázány zněním kontraktu, a to ani v případě, že se akreditiv na kontrakt odvolává.

#### **4.1 ÚČASTNÍCI DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU**

Účastníky dokumentárního akreditivu v jeho nejjednodušší formě jsou tři strany: žadatel o akreditiv, banka otevírající akreditiv a beneficiant. Často však nastává situace, kdy beneficiant dobře nezná bonitu banky otevírající akreditiv v zemi importéra. V takovém případě může trvat dlouho předání dokumentů a informací, proto beneficiant při jednání o akreditivu může požádat, aby do této transakce vstoupila korespondenční banka (avizující nebo potvrzující akreditiv), která sídlí v jeho zemi.

- žadatel o akreditiv/příkazce (kupující), který dává příkaz k otevření akreditivu
- banka příkazce/vystavující banka vystavuje svůj závazek na žádost příkazce ve prospěch beneficianta
- příjemce akreditivu/beneficient/oprávněný (prodávající), který se takto zajišťuje proti riziku nezaplacení kupujícím
- banka příjemce akreditivu/beneficienta, která otevření akreditivu beneficiantovi pouze oznamuje je bankou pouze avizující a není vystavující bankou oprávněna poskytnout plnění akreditivu beneficiantovi
- banka příjemce akreditivu/beneficienta, která je zmocněna vystavující bankou poskytnout plnění z akreditivu beneficiantovi po splnění akreditivních podmínek, je bankou jmenovanou
- banka příjemce akreditivu/beneficienta, která musí poskytnout plnění, pokud jsou splněny akreditivní podmínky, a má stejný závazek jako vystavující banka a je bankou potvrzující

### **VÝHODY DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU PRO PŘÍKAZCE**

- pro akreditivní transakce platí jednotná mezinárodní pravidla
- možnost variabilního rozdělení platby bankovních poplatků mezi oba obchodní partnery
- jistota, že zboží bylo odesláno ještě před zaplacením
- jistota, že bude platit až po splnění předepsaných akreditivních podmínek
- možnost omezit obchodní riziko na minimum nastavením akreditivních podmínek a získat výhodnější cenové podmínky díky poskytnutí kvalitního platebního zajištění obchodnímu partnerovi
- určitý tlak a motivování prodávajícího k uskutečnění dodávky v předepsanou dobu, v souladu s podmínkami akreditivu a v požadované kvalitě
- zabezpečení kontroly nad pohybem zboží
- možnost získat výhodnější cenové podmínky díky kvalitnímu platebnímu zajištění

### **VÝHODY DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU PRO BENEFICIENTA**

- pro akreditivní transakce platí jednotná mezinárodní pravidla

- možnost variabilního rozdělení platby bankovních poplatků mezi oba obchodní partnery
- jistota zaplacení za dodávku zboží nebo služeb při splnění akreditivních podmínek
- vědomí, že výplata dohodnuté částky je vázána na splnění předem známých podmínek, obchod tak lze realizovat bez obav, že kupující nepřevzme objednané zboží
- za platbu kupujícího ručí banka
- zlepšení likvidity – prodávající může získat peněžní prostředky okamžitě, pokud svoji pohledávku odprodá bance (u obchodů s odloženou splatností)
- možnost ručit kvalitním akreditivem vlastním dodavatelům
- prodávajícímu vzniká pohledávka za bankou místo za kupujícím
- možnost získání od své banky úvěr

### **Honorování**

Jednotné zvyklosti definují akreditiv jako ujednání, jakkoli nazvané nebo popsané, které je neodvolatelné, a představuje tak pevný závazek vystavující banky honorovat prezentaci dokumentů v souladu s podmínkami akreditivu. Pokud banka honoruje, znamená to, že platí na viděnou (pokud je akreditiv použitelný okamžitou výplatou) nebo přijímá závazek k odloženému placení a zaplatí při splatnosti (pokud je akreditiv použitelný odloženým placením) či přijme cizí směnku vystavenou beneficiantem a zaplatí v době splatnosti (pokud je akreditiv použitelný akceptací).

## **4.2 DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV EXPORTNÍ**

Vývozce získává díky akreditivu bankovní závazek k poskytnutí akreditivního plnění. Pokud souhlasí s podmínkami akreditivu, odesílá zboží, obstará akreditivem požadované dokumenty a předá je avizující bance, ta poté zašle dokumenty vystavující bance k proplacení. Banky bývají považovány za subjekty dobré pověsti a jejich závazky za bonitnější než závazky obchodních firem. Neplatí to však vždy, a vývozce by měl proto při uzavírání kupní smlouvy pečlivě zvažovat, která banka má akreditiv vystavit. Otevření neodvolatelného dokumentárního akreditivu u spolehlivé banky může být pro vývozce dostatečným zajištěním placení.

Aby vývozce získal úhradu v souladu s akreditivem, musí splnit akreditivní podmínky, tj. řádné předložení všech požadovaných dokumentů v době platnosti akreditivu. Banky postupují přísně a zkoumají, zda jsou předložené dokumenty v souladu s podmínkami akreditivu.

#### **4.3 DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV IMPORTNÍ**

Pro dovozce je akreditiv většinou méně výhodný. Banka, která je požádána o vystavení akreditivu, se má zavázat k akreditivnímu plnění, a proto zkoumá platební schopnost žadatele o akreditiv podobně, jako by mu poskytovala úvěr. U finančně slabšího dovozce mohou banky finanční prostředky ve výši akreditivní částky na účtu klienta blokovat, mohou posuzovat vystavení akreditivu jako čerpání úvěrového limitu dovozce apod. Na druhé straně spolehlivým dovozcům může banka poskytnout odklad úhrady akreditivní částky, kterou již sama honorovala, a tak dovoz svého klienta financovat. Výhodou pro kupujícího je také to, že má příležitost vyjednat s prodávajícím lepší cenové podmínky díky tomu, že mu nabízí kvalitní platební instrument. Ve vztahu k prodávajícímu může kupující chránit své zájmy především tím, že v žádosti o otevření akreditivu bude vhodným způsobem formulovat akreditivní podmínky. Jde většinou o to, aby prodávající nemohl dostat zaplacení neoprávněně, ale aby požadovanými doklady musel prokázat řádné splnění kontraktu.

#### **4.4 POSTUP PŘI PROVÁDĚNÍ AKREDITIVNÍ OPERACE**

##### **STANOVENÍ AKREDITIVNÍCH PODMÍNEK**

Součástí kontraktu mezi kupujícím a prodávajícím je stanovení platební podmínky, v našem případě placení pomocí dokumentárního akreditivu. Obě strany se musí shodnout na podmínkách akreditivu. K nejdůležitějším podmínkám patří zejména druh akreditivu, platnost akreditivu, akreditivní částka a požadované akreditivní dokumenty, proti kterým bude banka plnit. Další podmínkou akreditivu je také určení výše bankovních výloh a jejich uhrazení. Kompletní a přesně definované akreditivní lhůty a podmínky jsou tou nejlepším zárukou, že zboží bude odesláno v daném termínu a za sjednanou cenu.

## **OTEVŘENÍ DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU**

Dovozce požádá svou banku o vystavení dokumentárního akreditivu a uzavře se svou bankou Smlouvu o otevření akreditivu. Touto žádostí vlastně kupující žádá svou banku, aby ujistila prodávajícího, že jím dodané zboží bude po splnění daných podmínek zaplacen. Pokud je banka ochotna mu tuto službu poskytnout na základě jeho bonity, eventuálně zajištění akreditivního závazku, akreditiv vystaví a stává se tak vystavující bankou. Banka vystavuje akreditiv na příkaz svého klienta a vkládá do akreditivu podmínky, které příkazce uvedl ve svém příkazu.

### **Příkaz k otevření akreditivu**

Každá banka má vlastní formulář na příkaz k otevření akreditivu, při jeho vyplňování je třeba dbát na přesné uvedení těchto údajů:

- jméno a adresa příkazce
- podpis příkazce dle podpisových vzorů
- jméno a adresa beneficianta
- banka prodávajícího (pokud příkazci není známa, vystavující banka posílá akreditiv korespondenční bance v zemi prodávajícího dle vlastního výběru)
- druh akreditivu (pokud není druh akreditivu uveden, je akreditiv dle UCP považován za neodvolatelný)
- datum ukončení platnosti akreditivu
- splatnost akreditivu (na viděnou, odloženou platbou, akceptací směnky apod.)
- způsob doručení akreditivu (poštou, swiftem apod.)
- měna a číslo účtu příkazce (banka si ověřuje, zda má kupující na uvedeném účtu dostatek prostředků, protože potřebnou částku banka blokuje)
- měna a částka akreditivu (částka se uvádí buď jako přesná nebo v přibližném intervalu)
- místo a doba platnosti akreditivu (místo a poslední den pro prezentaci dokladů)
- dokumenty k prezentaci (druh a množství dokumentů, které má prodávající předložit, aby mu byla vyplacena akreditivní částka)
- u které banky a jak je akreditiv použitelný



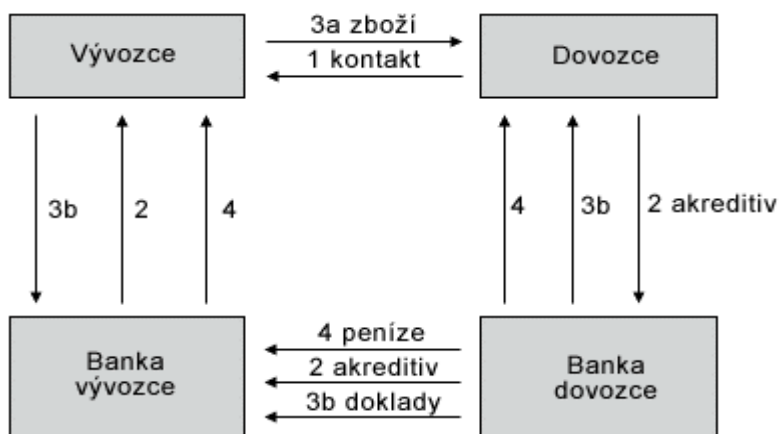
- poplatky, které jsou zahrnuty v ceně (dodací parita, v mezinárodním obchodě se určuje například dle Incoterms)
- pojistná hodnota zboží
- dodací podmínka (Incoterms)
- termín pro odeslání zboží (musí zde být dostatečný prostor pro včasné předložení dokumentů, interval mezi dnem odeslání a dnem platnosti akreditivu by neměl překročit 21 dní)
- stručný popis zboží, množství a cena
- instrukce, zda je povolena nebo zakázána částečná dodávka či přeložení
- pokyny bance, jak naložit s dokumenty
- místo odeslání a místo určení
- instrukce, zda má být akreditiv zahraniční bankou avizován nebo potvrzen
- kdo a jak ponese výlohy a odměny plynoucí z akreditivu
- zajištění akreditivu (zástavním právem k blokováným prostředkům na běžném účtu, bankovním úvěrem apod.)
- datum a místo, podpis příkazce, razítko a podpis banky

Vystavující banka akreditiv avizuje beneficiantovi prostřednictvím jeho banky. Banku beneficianta nazýváme avizující bankou. Avizující banka ověřuje pravost akreditivu a jeho splnitelnost a oznamuje podmínky akreditivu vývozci. Pokud banka akreditiv potvrdí, je z akreditivu zavázána stejně jako banka vystavující. Exportér musí neprodleně zjistit, zda jsou podmínky akreditivu v souladu s kupní smlouvou. V případě, že akreditivní podmínky nejsou v souladu s kontraktem, může vývozce žádat o změnu podmínek akreditivu. Prodávající odešle zboží až poté, kdy má jistotu, že byl akreditiv v jeho prospěch otevřen. Po odeslání zboží obstarává akreditivem požadované dokumenty, aby je mohl předložit avizující bance. Předtím, než dokumenty bance předloží, musí se ujistit, že splnil veškeré požadavky uvedené v akreditivu. Dokumenty musí být předloženy kompletní, nesmějí se navzájem popírat a musí být vyhotoveny správně a přesně. Banka zkoumá, zda prezentované dokumenty jsou v souladu s podmínkami akreditivu a mezi sebou navzájem. Při eventuálních nesrovnalostech v dokumentech může banka vývozce vrátit beneficiantovi dokumenty k opravě či k doplnění, pokud je to možné. Dokumenty předložené vývozcem potom zasílá bance vystavující.

## PLNĚNÍ AKREDITIVU

Je-li banka vývozce bankou potvrzující, je při splnění akreditivních podmínek zavázána poskytnout beneficiantovi akreditivní plnění a následně obdrží úhradu (tzv. hojení) od banky vystavující. Je-li banka vývozce bankou jmenovanou, má oprávnění akreditivní plnění poskytnout, pokud vývozce podmínky akreditivu splnil. Má rovněž právo na hojení u banky vystavující. Vystavující banka kontroluje dokumenty, a pokud odpovídají podmínkám akreditivu, uhradí akreditivní částku v souladu s podmínkami akreditivu avizující bance. Zkontrolované akreditivem požadované dokumenty uvolní vystavující banka příkazci proti platbě příslušné akreditivní částky. Platnost akreditivu končí jeho vyčerpáním, zrušením se souhlasem všech zúčastněných stran či uplynutím doby jeho platnosti.

*Schéma průběhu dokumentárního akreditivu*



zdroj: [http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary\\_letter\\_credit.shtml](http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary_letter_credit.shtml)

1. uzavření kupní smlouvy s platební podmínkou dokumentárního akreditivu
2. smlouva a žádost o otevření dokumentárního akreditivu na základě kupní smlouvy a jejích podmínek; oznámení o otevření dokumentárního akreditivu
3. a) vývozce odešle zboží  
b) vývozce odešle prostřednictvím své banky dokumenty bance dovozce, která je v případě splnění všech akreditivních podmínek odešle bance dovozce

4. banka dovozce proplatí akreditiv vývozci, zatíží účet dovozce a po vypořádání úhrady mu předá dokumenty

#### **4.5 ZPŮSOBY POUŽITELNOSTI AKREDITIVU**

##### **Akreditiv použitelný platbou na viděnou**

Banka poté, co shledala dokumenty v souladu s podmínkami akreditivu, hradí beneficiantovi částku ihned a podle jeho instrukcí. Většinou ihned inkasuje tuto částku z účtu vystavující banky. Často se vyskytují akreditivy, které jsou použitelné platbou na viděnou a požadují předložení směnky vystavené na viděnou (at sight) na banku, u které je akreditiv použitelný.

##### **Akreditiv použitelný odloženou platbou**

Banka povinná z akreditivu musí po kontrole dokumentů platit beneficiantovi ke dni splatnosti určeném v podmínkách akreditivu.

##### **Akreditiv použitelný akceptací**

Banka musí poté, co shledala dokumenty v souladu s akreditivními podmínkami, akceptovat směnku vystavenou na tuto banku a zaplatit ji při dni splatnosti.

##### **Akreditiv použitelný negociací – negociační akreditiv**

Směnka je negociována, jestliže je převedena z jedné osoby na druhou tak, aby se tato osoba stala majitelem směnky. Převod se uskutečňuje buď předáním směnky znějící na doručitele nebo indosamentem s následným předáním směnky novému majiteli, jde-li o směnku na řad. Akreditiv může být použitelný negociací pouze u jiné než vystavující banky, tedy u potvrzující nebo jmenované.

## **4.6 DĚLENÍ DOKUMENTÁRNÍCH AKREDITIVŮ Z HLEDISKA ZÁVAZNOSTI PRO BANKU**

### **ODVOLATELNÝ AKREDITIV (revocable L/C)**

Tento akreditiv nepředstavuje skutečný závazek banky k beneficiantovi. Pokud má být akreditiv odvolatelný, musí to být výslovně uvedeno v akreditivní listině. Akreditiv může být kdykoliv v době platnosti změněn nebo odvolán, a to i bez souhlasu prodávajícího, ale musí to být dříve, než oprávněný splní podmínky určené v akreditivní listině. Proávající je vystaven riziku, že ke zrušení či změně dojde v době, kdy bude zboží již odesláno, avšak dokumenty dosud nebyly předloženy či nebyly přijaty bankou. Z hlediska zájmů oprávněného se doporučuje trvat na neodvolatelnosti akreditivu. Tento druh akreditivu se v mezinárodním obchodě používá zcela výjimečně.

### **NEODVOLATELNÝ AKREDITIV (irrevocable L/C)**

Aby dokumentární akreditiv vůbec splňoval svůj účel, musí být neodvolatelný. Pokud to text akreditivu neuvádí, je podle UCP považován za neodvolatelný. Představuje definitivní závazek vystavující banky zaplatit beneficiantovi, pokud budou splněny akreditivní podmínky. Banka akreditiv nemůže jednostranně měnit zrušit bez souhlasu a příkazce, a jde-li o potvrzený akreditiv, tak ani bez souhlasu potvrzující banky. Akreditiv lze tedy měnit či rušit pouze za souhlasu všech zúčastněných osob.

#### **Potvrzený neodvolatelný dokumentární akreditiv**

Akreditiv potvrzený je na základě žádosti vystavující banky potvrzen další bankou. Potvrzením akreditivu vstupuje další banka do solidárního závazku vůči beneficiantovi společně s bankou, která akreditiv vystavila. Vzniká tak další závazek, který je nezávislý na závazku dovozce i na závazku vystavující banky. Beneficiant tedy může získat plnění od kterékoliv z těchto bank. Potvrzení akreditivu snižuje rizika vývozce, zejména pokud potvrzující banka je pro vývozce bankou domácí nebo pokud má lepší bonitu než banka vystavující. Exportér pak hlavně spoléhá na závazek banky ve své zemi, má ale ve svůj prospěch i nadále závazek banky vystavující akreditiv. Závazku z potvrzení se však

beneficiant může dovolávat pouze tehdy, pokud dokumenty předloží potvrzující bance. Banka může potvrzení akreditivu odmítnout a informovat o tom vystavující banku.

#### **Nepotvrzený (avizovaný) neodvolatelný dokumentární akreditiv**

Nepotvrzený akreditiv zavazuje vystavující banku zaplatit vývozci dle podmínek akreditivu, předloží-li řádně požadované dokumenty. Avizovaná banka je dalším účastníkem akreditivní operace. Tato banka do závazku nevstupuje, je odpovědná pouze za správnost oznámení a správnost a úplnost přebíraných akreditivních dokumentů. Avizovaný akreditiv je beneficiantovi oznámen avizující bankou, která se nachází většinou v zemi vývozce.

### **4.7 DALŠÍ DRUHY AKREDITIVŮ**

#### **Převoditelný (transferable L/C)**

Akreditiv lze převést, pouze je-li jako převoditelný vystaven. Není-li uvedeno jinak, lze ho převést pouze jednou. Právo exportéra, v jehož prospěch je akreditiv vystaven, na předložení dokumentů a na poskytnutí plnění z akreditivu od vystavující banky může být převedeno na druhého beneficianta. Banka provádí převod na základě instrukcí prvního beneficianta. Podmínky akreditivu zůstávají stejné, zpravidla se však snižuje akreditivní částka a mění se platnost. Převoditelný akreditiv, který je převeden v nižší částce, umožňuje prvnímu oprávněnému vystavit fakturu ve výši původního akreditivu a čerpat tak rozdíl představující jeho provizi.

#### **Back-to-back L/C**

Back-to-back akreditiv se používá při financování nepřímých obchodů, zejména při reexportních operacích. Jeho funkce je podobná jako u převoditelného akreditivu, ale v tomto případě jde o dva samostatné akreditivy. Beneficiant prvního akreditivu je příkazcem druhého akreditivu, což je back-to-back akreditiv. Podmínky obou akreditivů musí navazovat, hlavně pokud jde o dokumenty, lhůty pro jejich předložení atd. Prostředky plynoucí z prvního akreditivu budou použity k zaplacení druhého akreditivu, který bývá vystaven na nižší částku, a rozdíl bude tvořit zisk zprostředkovatele.

### **Remboursní akreditiv**

Remboursní akreditiv může být použit pouze tehdy, pokud byla mezi bankami uzavřena úvěrová dohoda. Vývozce získá ihned po splnění akreditivních podmínek a po řádné prezentaci dokumentů úhradu od své banky. Banka dovozce využívá sjednaný úvěr a provádí úhradu příslušné částky, která je zvýšena o úvěrové náklady, až po uplynutí sjednané doby splatnosti. Náklady na financování pomocí mezibankovního úvěru hradí samozřejmě dovozce.

### **Revolvingový akreditiv**

Revolvingový akreditiv se používá pro dodávky pravidelně se opakující po určitou delší dobu. Tento akreditiv se po každém čerpání nebo po čerpání ve stanovených obdobích obnovuje na původní výši. Zpravidla je udána úhrnná částka, do níž může být akreditiv čerpán.

### **Stand-by akreditiv (stand-by-credit)**

Toto není platební instrument, ale slouží jako zajišťovací nástroj a používá se zejména ve Spojených státech, kde se nepoužívají bankovní záruky. Používá se především pro zajištění platebního závazku dlužníka, popřípadě k dodržení dalších smluvních závazků. Stand-by akreditiv je použitelný na základě dokumentů svědčících o nesplnění určitého závazku. Může se řídit pravidly UCP nebo pravidly ISP 98 (International Standby Practices – publikace Mezinárodní obchodní komory ICC v Paříži č. 590).

### **Akreditiv s červenou či zelenou doložkou**

Akreditivy s červenou či zelenou doložkou se používají velmi vzácně. Umožňují beneficiantovi čerpat část akreditivní částky (akontace) ještě před odesláním zboží. Hodnota akontace je pak srážena z výplaty akreditivu při předložení dokumentů s tím, že úroky většinou nese příkazce.

### **Prověřovací list**

Prověřovací list je neodvolatelným akreditivem, který je adresován přímo prodávajícímu. Beneficiant vystaví směnku a může ji předložit s příslušnými dokumenty k proplacení kterékoliv bance, která je ochotna je proplatit.

## **4.8 FORMY DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU (způsob doručení akreditivu)**

### **Akreditiv ve formě swiftové zprávy**

Swift je mezinárodní telekomunikační síť, která provádí odesílání a přijímání zakódovaných zpráv mezi účastníky systému, kterými jsou výhradně finanční společnosti. Data jsou přenášena ve strukturované podobě a každá zpráva má přesně definované parametry. Jedná se o neveřejnou datovou síť, která zabezpečuje ochranu dat proti zneužití.

### **Akreditiv v telexové formě**

Telex je veřejná telekomunikační síť umožňující přenos zpráv mezi účastníky. Tyto zprávy nejsou chráněny proti zneužití, ale lze je zabezpečit kódováním a dekódováním. Banky používají tzv. klíčování, kdy je za pomoci číselných tabulek na jedné straně zpráva opatřena klíčem, složeným z kódů pro měnu částku atd. Druhá strana má k dispozici stejné tabulky, a tak může zprávu rozklíčovat. Klíčování je stanoveno mezibankovní dohodou v rámci korespondenčních vztahů.

### **Akreditiv ve formě dopisu**

V mezinárodním platebním styku se akreditivy vystavené touto formou již téměř nevyskytují. Pokud ano, je dopis zaslán kurýrem kvůli časovému urychlení. Text akreditivu je v tomto případě ve volné formě, autentičnost a závaznost zprávy je ověřena podle podpisových vzorů vystavující banky.

## **4.9 CITACE ZE ZÁKONA Č. 513/1991 SB., OBCHODNÍHO ZÁKONÍKU**

### **Část třetí**

#### **Obchodní závazkové vztahy**

#### **Hlava II: Zvláštní ustanovení o některých obchodních závazkových vztazích**

##### ***Díl XX: Smlouva o otevření akreditivu***

#### **§ 682 Základní ustanovení**

(1) Smlouvou o otevření akreditivu se zavazuje banka příkazci, že na základě jeho žádosti poskytne určité osobě (oprávněnému) na účet příkazce určité plnění, jestliže oprávněný

splní do určité doby stanovené podmínky, a příkazce se zavazuje zaplatit bance úplatu.

(2) Smlouva vyžaduje písemnou formu.

### **§ 683**

(1) Banka v souladu se smlouvou písemně sdělí oprávněnému, že v jeho prospěch otvírá akreditiv, a oznámí mu jeho obsah. V akreditivní listině musí být určeno plnění, ke kterému se banka zavazuje, doba platnosti akreditivu a akreditivní podmínky, jež má oprávněný v této době splnit k tomu, aby mohl domáhat plnění vůči bance.

(2) Sdělení podle odstavce 1 banka učiní bez zbytečného odkladu po uzavření smlouvy, ledaže ze smlouvy vyplývá, že tak má učinit teprve v době, kdy jí k tomu dá příkazce pokyn.

(3) Závazek banky vůči oprávněnému vzniká oznámením uvedeným v odstavci 1.

(4) Závazek příkazce vůči bance vzniká otevřením akreditivu.

(5) Akreditivní listina může zejména obsahovat povinnost banky zaplatit určitou částku nebo přijmout směnku.

### **§ 684**

Není-li úplata za otevření akreditivu smluvena, je příkazce povinen zaplatit bance úplatu obvyklou v době uzavření smlouvy.

### **Vztah banky k oprávněnému**

### **§ 685**

Závazek banky z akreditivu je nezávislý na právním vztahu mezi příkazcem a oprávněným.

### **§ 686**

(1) Nestanoví-li akreditivní listina, že akreditiv je odvolatelný, může banka akreditiv změnit nebo zrušit pouze se souhlasem oprávněného a příkazce.

(2) Stanoví-li akreditivní listina, že akreditiv je odvolatelný, může jej banka ve vztahu k oprávněnému změnit nebo zrušit do doby, než oprávněný splní podmínky stanovené v akreditivní listině.

(3) Změnit nebo zrušit akreditiv lze pouze písemně.

### **§ 687**

(1) Jestliže neodvolatelný akreditiv je z podnětu banky, jež je jím vázána, potvrzen další bankou, vzniká oprávněnému nárok na plnění vůči této bance od doby, kdy oprávněnému potvrzení akreditivu oznámí. Banka, která požádala o potvrzení akreditivu, a banka, která akreditiv potvrdila, jsou zavázány vůči oprávněnému společně a nerozdílně.



(2) Ke změně nebo zrušení akreditivu potvrzeného další bankou se vyžaduje i souhlas potvrzující banky.

(3) Jestliže banka, která akreditiv potvrdila, poskytla plnění oprávněnému v souladu s obsahem akreditivu, má nárok na toto plnění vůči bance, která o potvrzení akreditivu požádala.

### **§ 688**

Banka, která pouze oznamuje oprávněnému, že jiná banka pro něho otevřela akreditiv, odpovídá za škodu způsobenou za nesprávnost tohoto oznámení, nevzniká jí však závazek z akreditivu.

## **Dokumentární akreditiv**

### **§ 689**

Při dokumentárním akreditivu je banka povinna poskytnout oprávněnému plnění, jestliže bance jsou řádně předloženy během platnosti akreditivu dokumenty určené v akreditivní listině.

### **§ 690**

(1) Banka je povinna přezkoumat s odbornou péčí vzájemnou souvislost předložených dokumentů a zda jejich obsah zjevně odpovídá podmínkám stanoveným v akreditivní listině.

(2) Banka odpovídá za škodu způsobenou příkazci ztrátou, zničením nebo poškozením dokumentů převzatých od oprávněného, ledaže tuto škodu nemohla odvrátit ani při vynaložení odborné péče.

## **§ 691 Jiné akreditivy**

Ustanovení § 689 a 690 platí přiměřeně i na akreditivy, podle nichž se lze domáhat plnění při splnění jiných podmínek, než je předložení dokumentů.<sup>III</sup>

---

<sup>III</sup> Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast3h2d20.aspx>

## 5 DOKUMENTÁRNÍ INKASO (Documentary Collection)

Dokumentární inkaso je jako platební instrument využíváno především v mezinárodním obchodě. Na rozdíl od dokumentárního akreditivu nepředstavuje tento platební nástroj žádný závazek ze strany banky - ta inkaso pouze zprostředkovává. V porovnání s akreditivem se jedná o platební podmínku výhodnější pro kupujícího. V případě jak dokumentárního akreditivu, tak i inkasa banky pracují pouze s dokumenty, nikoli se zbožím. Dokumentární inkaso je jednoduchý, bezpečný a rychlý platební instrument. Jedná se o formu dokumentárního platebního styku, při níž dochází k vydání dokumentů vztahujících se ke zboží, případně k uvolnění zboží, až v okamžiku jejich zaplacení, popřípadě proti akceptaci směnky, kupující v případě akceptace směnky bankou získává obchodní úvěr, zajištěný pouze jeho směnečným závazkem. Dokumentární inkaso je bezhotovostní, bezzávazkový platební nástroj, jehož používání se v České republice řídí obchodním zákoníkem a mezinárodně uznávanými Jednotnými pravidly pro inkasa URC 522. Pravidla kladou důraz na přesné inkasní instrukce exportéra jeho bance a sledování vývoje inkasa příkazcem. Ve smyslu těchto pravidel jsou inkasní pohledávky pohledávkami klienta, nikoliv inkasní banky, které jsou doklady pouze svěřeny k obstarání inkasa.

Dokumentární inkaso slouží k finančnímu vypořádání obchodních operací v tuzemském i zahraničním platebním styku. Je vhodné všude tam, kde není možné nebo vhodné požadovat vystavení dokumentárního akreditivu, ale je požadována vyšší jistota placení, než jakou nabízí přímá úhrada. Použitím tohoto platebního nástroje se rozumí nakládání bank s dokumenty na základě obdržených inkasních instrukcí za účelem jejich vydání proti placení, přijetí směnky nebo splnění stanovených inkasních podmínek.

Dokumentární inkaso představuje písemný příkaz prodávajícího své bance, aby pro něj sama či prostřednictvím své korespondenční banky vyinkasovala u třetí osoby (kupujícího) určité plnění proti předložení dokumentů, jež dokládají dodání určitého zboží. Banka je poté dle inkasních podmínek vydá kupujícímu proti okamžitému zaplacení nebo proti akceptaci směnky. Smlouvou o bankovním dokumentárním inkasu se zavazuje inkasní banka vydat kupujícímu dokumenty opravňující nakládat se zbožím nebo jiné dokumenty,

kteřé jí byly svěřeny příkazcem nebo prostřednictvím jeho banky, bude-li při jejich vydání zaplacená sjednaná částka nebo proveden jiný inkasní úkon. Vysílající ani předkládající banka nemají možnost donutit dlužníka k převzetí dokumentů a zboží za podmínek uvedených v inkasním příkazu. Pravidla kladou důraz na přesné inkasní instrukce prodávajícího jeho bance a na sledování vývoje inkasa příkazcem. Splnění inkasních podmínek je závislé na rozhodnutí kupujícího.

Obchodními partnery je inkaso využíváno v případě, kdy nejsou ochotni obchodovat bez jakéhokoli zajištění, ale z hlediska míry rizika není nezbytný vstup banky do závazkového vztahu – na rozdíl od dokumentárního akreditivu či bankovní záruky. Dokumentární inkaso se používá, když obchodní partneři nemají pochybnost o ochotě a schopnosti protistrany zaplatit za poskytnuté zboží, když mezi oběma stranami existuje vztah důvěry, v zemi dovozce jsou stabilní politické, hospodářské a právní poměry, ale na druhé straně nejsou ochotni dodat zboží pouze proti úhradě hladkým platem. Dokumentární inkaso představuje větší jistotu než hladký plat, protože importér nedostane zboží dříve, než zaplatí, akceptuje směnku nebo splní jiné inkasní podmínky.

## **5.1 ÚČASTNÍCI DOKUMENTÁRNÍHO INKASA**

- příkazce/dodavatel
- vysílající/inkasní banka - banka příkazce
- předkládající banka - banka odběratele
- trasát/odběratel

## **VÝHODY DOKUMENTÁRNÍHO INKASA**

- pro inkasní operace platí jednotná mezinárodní pravidla
- možnost variabilního rozdělení platby bankovních poplatků mezi obchodní partnery
- jistota hladkého vyřízení případu pro vývozce, který bance svěří dokumenty k inkasu
- banka nevydává dokumenty, dokud kupující nedá příkaz k úhradě nebo nesplní jiné inkasní podmínky
- banka nevydává dokumenty ani v případě, kdy je úhrada provedena jako hladká platba, dokud nedostane zmocnění od vysílající banky

- dovozce není oprávněn disponovat se zbožím až do doby zaplacení nebo akceptace směnky
- větší jistota zaplacení než u hladké platby
- levnější než dokumentární akreditiv (ve srovnání s odměnami za zpracování)
- jednoduchost zpracování, bezpečnost
- neváže finanční prostředky kupujícího do okamžiku úhrady
- v případě využití směnky představuje soudně vymahatelný závazek dlužníka
- avalovaná směnka může být dále odkoupena bankou vývozce (forfaiting)
- možnost úročení inkasní částky až do doby platby
- menší pracnost při obstarání inkasa než u dokumentárního akreditivu

## **5.2 DOKUMENTÁRNÍ INKASO EXPORTNÍ**

Banka obstarává exportní dokumentární inkaso pro svého klienta na základě písemného příkazu, nevstupuje do platebního závazku, pouze zprostředkovává dokumenty a předání peněz. Exportér žádost o otevření inkasa uplatní tak, že připraví dokumenty, vystaví inkasní příkaz v předepsané formě a předá je bance ke zpracování. Po shromáždění požadovaných dokumentů prodávající je předá bance k obstarání inkasa spolu s instrukcí, jak má být s doklady naloženo. Banka odešle doklady předkládající bance a stanoví podmínky, za kterých mohou být vydány kupujícímu. Vysílající banka nenese závazek za zaplacení, ale inkaso po celou dobu jeho průběhu sleduje, popřípadě urguje platbu.

## **5.3 DOKUMENTÁRNÍ INKASO IMPORTNÍ**

Banka importéra obdrží od zahraniční banky inkasní dokumenty s instrukcemi ve formě předepsaného inkasního příkazu. Poté avizuje otevření inkasa svému klientovi a vyzve jej k zaplacení a zároveň ho informuje, že dokumenty obdrží proti splnění předepsaných inkasních podmínek. Stejně jako u vývozního inkasa, ani zde banka nevstupuje do závazku, pouze zprostředkovává dokumenty a předání peněz.

## **5.4 POSTUP PŘI PROVÁDĚNÍ INKASNÍ OPERACE**

### **STANOVENÍ INKASNÍCH PODMÍNEK**

Součástí kontraktu mezi kupujícím a prodávajícím je stanovení platební podmínky, v našem případě placení pomocí dokumentárního inkasa. Obě strany se musí shodnout na podmínkách inkasa. K nejdůležitějším podmínkám patří zejména určení případů, ve kterých banka vydá kupujícímu dokumenty, inkasní částka a dokumenty požadované k inkasní operaci, proti kterým bude banka plnit.

### **PŘÍKAZ K INKASU A ODESLÁNÍ DOKUMENTŮ**

Vývozce uzavírá se svou bankou Smlouvu o bankovním dokumentárním inkasu, ve které se banka zavazuje vydat dovozci dokumenty opravňující nakládat se zbožím, bude-li proti jejich vydání zaplacená sjednaná částka nebo proveden jiný inkasní úkon, např. akceptace směnky kupujícím, výměna za jiné dokumenty při výměnných obchodech nebo vystavení bankovní záruky. Proávající po podepsání kontraktu odešle zboží, připraví potřebné inkasní dokumenty a předá je své bance společně s inkasním příkazem. Banka vývozce se tak stává bankou vysílající, neboli vystavující.

#### **Příkaz k provedení inkasa**

Instrukce prodávajícího v inkasním příkazu musí být přesné a úplné. Zde jsou důležité body příkazu k inkasu:

- jméno a adresa příkazce
- jméno a adresa trasáta
- název a adresa inkasní banky (pokud není prodávajícím uvedena, vybere ji vysílající banka sama)
- měna a číslo účtu příkazce
- platební podmínka (dokumenty proti zaplacení, proti akceptaci směnky apod.)
- dokumenty k prezentaci (druh a množství dokumentů, které má prodávající předložit, aby mu byla vyplacena akreditivní částka)
- měna a inkasní částka

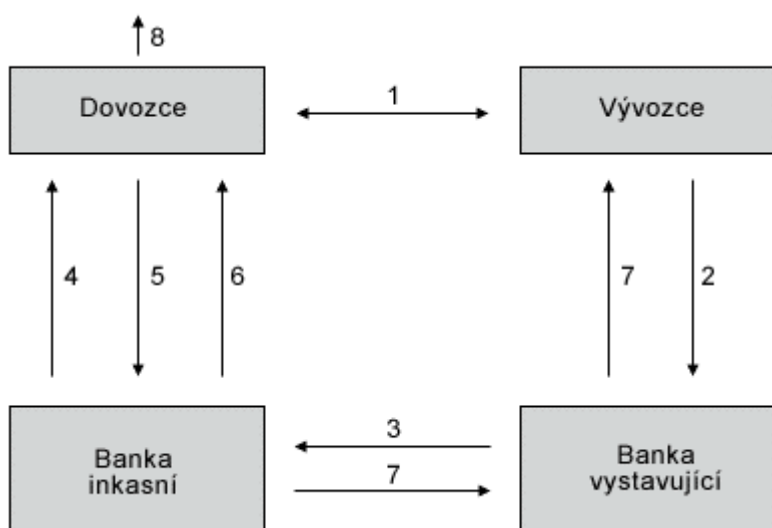
- zvláštní poznámky (např. povolení prohlídky zboží)
- odměny a výlohy
- instrukce ohledně výloh
- datum a místo, podpis příkazce, razítko a podpis banky

Vysílající banka odešle dokumenty společně s potřebnými instrukcemi zahraniční inkasní bance kupujícího (předkládající bance).

## ÚHRADA DOKUMENTÁRNÍHO INKASA

Předkládající banka zkoumá, zda došlé dokumenty, jejich počet a druh odpovídají údajům vysílající banky. Informuje dovozce o příchodu dokumentů a sděluje mu podmínky jejich vydání. Dovozece má možnost prohlédnout si došlé dokumenty a zkontrolovat, zda odpovídají sjednanému kontraktu. Pokud i kupující uzná, že předložené dokumenty jsou v pořádku, očekává od něj předkládající banka předložení příkazu k úhradě, vystavení směnky vlastní či provedení jiné sjednané inkasní operace. Předkládající banka použije inkasovanou částku vysílající bance, která ji připsá na účet vývozce.

*Schéma průběhu dokumentárního inkasa*



zdroj: [http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary\\_collection.shtml](http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary_collection.shtml)

1. uzavření kupní smlouvy s platební podmínkou dokumentární inkaso
2. po odeslání zboží dovozci předání dokumentů vysílající bance; žádost o obstarání inkasa; příkaz k inkasu
3. odeslání inkasních příkazů a dokumentů předkládající bance
4. informování kupujícího o obdržení dokumentů a seznámení s inkasními podmínkami; popř. zaslání směnky k akceptaci
5. úhrada kupní ceny – provedení inkasního úkonu
6. předání dokumentů
7. převod inkasní částky
8. vyzvednutí zboží

## **5.5 DRUHY DOKUMENTÁRNÍHO INKASA DLE INKASNÍCH PODMÍNEK**

### **Vydání dokumentů proti zaplacení (D/P – documents against payment)**

Dovozce platí většinou v době převzetí dokumentů, popřípadě se v souladu s kontraktem může zavázat k pozdější úhradě. Výhodou pro kupujícího je, že jeho peněžní prostředky nejsou vázány předem.

### **Vydání dokumentů proti akceptaci směnky (D/A – documents against acceptance)**

Prodávající předává bance spolu s dokumenty směnku cizí, jejíž splatnost je stanovena k pozdějšímu datu. Na základě této instrukce banka vydává dokumenty proti akceptaci směnky, popřípadě proti vystavení směnky vlastní. V tomto případě se jedná o směnečný dodavatelský úvěr. Kupující dostává dokumenty a zboží dříve, než zaplatí. Vývozce může zažádat, aby směnka byla avalována prvotřídní bankou či zajištěna bankovní zárukou. Dále také může vývozce směnku eskontovat.

### **Vydání dokumentů proti částečnému platu a akceptaci směnky**

Tento druh inkasa je kombinací dvou předchozích. Kupující část inkasní částky zaplatí a na druhou část je vystavena směnka.

### **Vydání dokumentů proti výměně za jiné dokumenty**

Tento platební instrument se používá při výměnných operacích

**Vydání dokumentů proti otevření bankovní záruky**

**Vydání dokumentů proti jinému inkasnímu úkonu**

## **5.6 CITACE ZE ZÁKONA Č. 513/1991 SB., OBCHODNÍHO ZÁKONÍKU**

### **Část třetí**

#### **Obchodní závazkové vztahy**

#### **Hlava II: Zvláštní ustanovení o některých obchodních závazkových vztazích**

##### ***Díl XXI: Smlouva o inkasu***

#### **§ 692 Základní ustanovení**

Smlouvou o inkasu se zavazuje banka obstarat pro příkazce přijetí plnění určité peněžní pohledávky od určitého dlužníka nebo obstarat jiný inkasní úkon.

#### **§ 693**

(1) Banka požádá dlužníka o zaplacení peněžní částky nebo provedení úkonu vyžadovaného podle smlouvy uzavřené s příkazcem. Odmítne-li dlužník požadovanou částku zaplatit nebo uskutečnit požadovaný právní úkon nebo jestliže tak neučiní bez zbytečného odkladu, podá o tom banka ihned zprávu příkazci.

(2) Při obstarávání inkasa je banka povinná postupovat s odbornou péčí podle pokynu příkazce, avšak neodpovídá za to, že inkaso se neuskuteční.

#### **§ 694**

Přijatou peněžní částku nebo cenné papíry, jež byly předmětem inkasního úkonu, je povinna banka předat bez zbytečného odkladu příkazci. Banka odpovídá za škodu způsobenou ztrátou, zničením nebo poškozením těchto dokumentů, ledaže jim nemohla zabránit při vynaložení odborné péče.

#### **§ 695**

Má-li podle smlouvy banka obstarat inkaso prostřednictvím jiné banky určené příkazcem, uskutečňuje se inkaso touto bankou na účet a nebezpečí příkazce.

#### **§ 696**

Není-li úplata za obstarání inkasa určena ve smlouvě, je příkazce povinen zaplatit bance úplatu obvyklou v době uzavření smlouvy.



## **Bankovní dokumentární inkaso**

### **§ 697**

Smlouvou o bankovním dokumentárním inkasu se zavazuje banka vydat třetí osobě dokumenty opravňující nakládat se zbožím nebo jiné doklady, bude-li při jejich vydání zaplacená určitá peněžní částka nebo proveden jiný inkasní úkon.

### **§ 698**

Dokumenty uvedené ve smlouvě je banka povinna převzít a opatrovat s odbornou péčí.

### **§ 699**

Práva a povinnosti stran se řídí podpůrně ustanoveními o smlouvě mandátní.<sup>IV</sup>

---

<sup>IV</sup> Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast3h2d21.aspx>

## 6 DOKUMENTÁRNÍ PLATBY V PRAXI

### 6.1 PŘEDSTAVENÍ BANKOVNÍCH INSTITUCÍ

Pro porovnání použití dokumentárních plateb v praxi jsem si záměrně vybrala Komerční banku, a. s. a Volksbank CZ, a. s.. Komerční banka je jednou z nejvýznamnějších bank v České republice, oproti tomu Volksbank CZ se do popředí teprve dostává.

#### **Komerční banka, a. s.**

Komerční banka, a. s. (dále jen KB) působí na českém trhu od roku 1993, je součástí mezinárodní skupiny Société Générale a poskytuje komplexní služby drobného, podnikového a investičního bankovníctví. Společnosti finanční skupiny KB nabízejí také další specializované služby, jako jsou penzijní připojištění, stavební spoření, factoring, úvěry a pojištění. V současné době má KB více než jeden a půl milionu klientů, kteří se svou bankou komunikují prostřednictvím telefonního, internetového a mobilního bankovníctví, díky téměř 380-ti pobočkám a 650-ti bankomatům. Široká nabídka služeb zahrnuje hypoteční úvěry, spotřebitelské půjčky a kreditní karty, stavební spoření a úvěry, životní a neživotní pojištění, penzijní připojištění, investice do podílových fondů, leasingové a factoringové služby, správu aktiv, správu cenných papírů, finanční poradenství atd. Dlouhodobý rating od společnosti Moody's Investors Service byl na konci roku 2006 na stupni A1<sup>V</sup>. KB je součástí skupiny Société Générale od října roku 2001. V oblasti retailového bankovníctví a finančních služeb obsluhuje ve Francii i po celém světě 22,5 milionu zákazníků. V 77 zemích světa skupina Société Générale zaměstnává celkem 120 tisíc lidí.<sup>VI</sup>

#### **Volksbank CZ, a. s.**

Volksbank CZ působí na českém trhu již od roku 1993. Jejím hlavním akcionářem je Volksbank International AG (dceřiná společnost Volksbank AG). Volksbank AG (dále jen V BAG) byla založena v roce 1922 jako společenství úvěrových institucí a jejím

<sup>V</sup> Stejným ratingem je společností Moody's Investors Service oceněna i Česká republika, Estonsko, Hong Kong, Maďarsko a Řecko. Nejlepší dosažitelný rating je Aaa, dále Aa1, Aa2, Aa3 a A1. Ocenění A1 je pátým nejvyšším stupněm kredibility z celkových dvaceti.

<sup>VI</sup> Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/com/profile/index.shtml>

většinovým vlastníkem je více než 60 samostatných rakouských Volksbank. Banka je čelním institutem jedné z nejvýznamnějších bankovních skupin v Rakousku a mezinárodní komerční bankou. Již v roce 1991 byla VBAG jednou z prvních bank, která zahájila expanzi na slibné trhy střední a východní Evropy.<sup>VII</sup>

## **6.2 DOKUMENTÁRNÍ OBCHODY V PRAXI U KOMERČNÍ BANKY, A. S. A U VOLKSBANK CZ, A. S.**

Dokumentární platby nejsou obvykle hlavní činností pracovníku v pobočkách bank, nicméně v Liberci je v hlavních pobočkách těchto bankovních institucí vždy alespoň jeden pracovník, který má na starosti platby do zahraničí pomocí dokumentárního akreditivu a inkasa například pro liberecký region.

Poradci společnosti Partners for Life Planning mají od obchodních partnerů k dispozici manuály týkající se bankovních, pojistných i dalších produktů. V těchto publikacích jsou detailně popsány postupy při vyřizování těchto produktů a zároveň podmínky pro jejich získání. Banky tyto publikace také vydávají hlavně pro úvěrové produkty. Pro financování zahraničního obchodu s použitím dokumentárních plateb banky žádné manuály vydávat nemusí, všechny bankovní instituce se řídí pravidly UCP. Tato jednotná pravidla jasně udávají postupy při těchto platbách a bankám ani není umožněno tyto postupy měnit.

Pokud přijde klient do banky s tím, že chce pro financování mezinárodního obchodu použít platbu pomocí dokumentárního akreditivu či inkasa, musí mít u této banky běžný účet, popř. si ho u ní založit. Banka také posuzuje klientovu bonitu. Pro posuzování bonity klienta má každá banka své individuální postupy a pravidla, která patří pouze do interních předpisů banky, jenž nejsou veřejnosti ani klientovi dostupné. Klient se tedy nemůže na posuzování bonity nijak připravit, protože mu banka oznámí, zda je pro ni bonitní, až po zadání jeho údajů do bankovního softwaru. Proto pro porovnání použití dokumentárních plateb u Komerční banky a Volksbank CZ může posloužit pouze srovnání výňatků z jejich aktuálních sazebníků.

---

<sup>VII</sup> Dostupné z: [http://www.volksbank.cz/vb/jnp/cz/o\\_bance/profil\\_spolecnosti/cz-o\\_bance-profil\\_spolecnosti-zakladni\\_udaje.html](http://www.volksbank.cz/vb/jnp/cz/o_bance/profil_spolecnosti/cz-o_bance-profil_spolecnosti-zakladni_udaje.html)

## POROVNÁNÍ SAZEB DOKUMENTÁRNÍCH PLATEB DO ZAHRANIČÍ V KB A VE VOLKSBANK CZ

*Porovnání sazeb pro dokumentární platby u Komerční banky a Volksbank CZ*

### Dokumentární akreditiv importní

Operace	Cena v CZK u Komerční banky	Cena v CZK u Volksbank CZ
Otevření akreditivu	0,3%, min. 1000,- za 1.čtvrtletí +0,1%, min. 1000,- za každé další čtvrtletí	0,3%, min. 3000,- za 1.čtvrtletí +0,1%, min. 1000,- za každý další měsíc
Změna podmínek akreditivu	750 Kč	1 000 Kč
Kontrola dokumentů, výplata	0,25%, min. 1000,-	0,3%, min. 1000,-
Odložená platba	0,25%, min. 1000,- za každé další čtvrtletí	0,15%, min. 1000,- za každý další měsíc
Uvolnění zboží*	500 Kč	1 000 Kč

### Dokumentární akreditiv exportní

Operace	Cena v CZK u Komerční banky	Cena v CZK u Volksbank CZ
Avizování akreditivu	0,2%, min. 1000,-	0,2%, min. 1000,-
Potvrzení akreditivu, Navýšení hodnoty	Individuálně, min. 1500,-	Individuálně
Změna podmínek akreditivu	750 Kč	1 000 Kč
Kontrola dokumentů, výplata	0,3%, min. 1000,-	0,3%, min. 1000,-
Převod akreditivu	0,15%, min. 2000,-	0,25%, min. 1000,-

### Dokumentární inkaso

Operace	Cena v CZK u Komerční banky	Cena v CZK u Volksbank CZ
Zpracování inkasa	0,3%, min. 1000,- max. 20000,-	0,2%, min. 1000,- max. 20000,-
Uvolnění zboží*	500 Kč	1 000 Kč

\* v případě dispozičních dokumentů

Nákladovost použití dokumentárních plateb u těchto dvou bank lze porovnat na následujících modelových příkladech.

1) Český dovozce se v kupní smlouvě dohodl se svým obchodním partnerem na úhradě částky v přepočtu Kč 800.000,- použitím dokumentárního akreditivu. Bankovní účty jeho firmy jsou vedeny na účtech KB i Volksbank CZ, tudíž mu nevzniknou další náklady spojené s nutností otevřít si běžný účet u banky, ve které chce platbu pomocí dokumentárního akreditivu použít.

*Porovnání sazeb pro dokumentární akreditiv  
pomocí modelového příkladu*

<b>Operace</b>	<b>Komerční banka</b>	<b>Volksbank CZ</b>
Otevření akreditivu	2 400 Kč	2 400 Kč
Kontrola dokumentů, výplata	2 000 Kč	2 400 Kč
Uvolnění zboží*	500 Kč	1 000 Kč
<b>Celkem</b>	<b>4 900 Kč</b>	<b>5 800 Kč</b>

\* v případě dispozičních dokumentů

2) Český vývozce se v kupní smlouvě dohodl se svým obchodním partnerem na úhradě částky v přepočtu Kč 800.000,- použitím dokumentárního inkasa. Bankovní účty jeho firmy jsou vedeny na účtech KB i Volksbank CZ, tudíž mu nevzniknou další náklady s nutností otevřít si běžný účet u banky, ve které chce platbu pomocí dokumentárního akreditivu použít.

*Porovnání sazeb pro dokumentární inkaso  
pomocí modelového příkladu*

<b>Operace</b>	<b>Komerční banka</b>	<b>Volksbank CZ</b>
Zpracování inkasa	2 400 Kč	1 600 Kč
Uvolnění zboží*	500 Kč	1 000 Kč
<b>Celkem</b>	<b>2 900 Kč</b>	<b>2 600 Kč</b>

\* v případě dispozičních dokumentů

Modelové příklady ukazují, že pro platbu pomocí dokumentárního akreditivu je výhodnější Komerční banka a pro platbu pomocí dokumentárního inkasa je výhodnější Volksbank CZ.

## ZÁVĚR

Použití dokumentárních plateb bych klientovi doporučila v případě, že nemá s obchodním partnerem dlouhodobě dobře fungující vztahy, tudíž neví, zda plní řádně a včas podmínky kupní smlouvy. Dalším důvodem pro dokumentární platby může být ekonomická či politická nestabilita v zemi obchodního partnera.

Pokud obchodní partneři nejsou ochotni obchodovat bez zajištění, avšak nároky na zajištění kladené nejsou tak vysoké, je pro ně vhodná platba pomocí dokumentárního inkasa. Banky v tomto případě nevstupují do závazkového vztahu a tudíž dokumentární inkaso není ani tak finančně nákladné, jako dokumentární akreditiv. Dokumentární inkaso je platební instrument výhodnější pro dovozce, protože pro něj není tak administrativně náročné, jako pro vývozce. Smlouvu o bankovním dokumentárním inkasu podepisuje vývozce se svou bankou a zároveň jí předkládá spolu s dokumenty i příkaz k provedení inkasa. Dovozcovým úkolem je pouze vystavit příkaz k úhradě nebo například směnku. Jako vývozce bych ve smlouvě o inkasu zadala co nejméně dokumentů, protože nesprávným vyplněním dokumentu se může celá transakce značně prodloužit.

V případě, že obchodní partneři kladou vysoké nároky na zajištění, je pro ně výhodnější dokumentární akreditiv. Je to osvědčený platební zajišťovací instrument, ve kterém se banka zavazuje za kupujícího, že za něj po splnění předepsaných podmínek zaplatí dohodnutou částku. Kupující může díky dokumentárnímu akreditivu získat výhodnější podmínky od prodávajícího, protože mu nabízí kvalitní platební zajištění. Dokumentární akreditiv je pro kupujícího méně výhodný, a to ze dvou důvodů. Kupující musí se svou bankou uzavřít Smlouvu o otevření dokumentárního akreditivu a poté jí předat příkaz k otevření akreditivu. Před uzavřením smlouvy prochází kupující náročným zkoumáním jeho bonity. Prodávající musí pouze souhlasit s akreditivními podmínkami, odeslat zboží a poté předat dokumenty své bance. Jako dovozce bych ve smlouvě o otevření akreditivu požadovala po dovozci co nejvíce dokumentů z důvodu jistoty řádného odeslání zboží ve sjednaném množství a v požadované kvalitě.

Cílem mé bakalářské práce bylo proniknout do teorie dokumentárního akreditivu a inkasa a porovnat použití těchto dokumentárních plateb ve dvou vybraných bankovních institucích. Svůj cíl jsem splnila ve třetí až šesté kapitole. Chtěla jsem mít pro případného klienta porovnání postupů, lhůt, kritérií apod., abych mu byla schopna říct, která banka bude pro jeho daný případ nejvhodnější. S konzultantem jsme navštívili pobočky porovnávaných bank, abychom získali manuály a potřebné informace k dokumentárním platbám. Jak už jsem psala, všechny bankovní instituce se při provádění dokumentárních plateb řídí jednotnými pravidly UCP a URC. Díky mé řízené praxi jsem zjistila, že v praxi tomu není jinak. Pracovníci na pobočkách obou bank nám sdělili, že manuálem pro použití dokumentárního akreditivu a inkasa jsou pro ně právě pravidla UCP a URC. Pro klienta jsou tedy v rozhodovacím procesu, kterou banku si vybrat, důležité tyto faktory: aktuální sazebníky bank a u které banky má vedený běžný účet. Postupy, podmínky pro získání apod. jsou u všech bank stejné, liší se pouze v sazbách za provedení dokumentárních plateb. Klientovi bych tedy doporučila vybrat si pro dokumentární platby banku, u které má vedený běžný účet, aby mu odpadly další náklady se zřizováním a vedením běžného účtu u jiné banky, která by měla pro dokumentární platby nižší sazby.

## SEZNAM LITERATURY

- ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 3.vyd. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2003. ISBN 80-247-0771-3
- BENEŠ, V. *Zahraniční obchod*. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2004. ISBN 80-247-058-3
- KLÍNSKÝ, P. *Ekonomika mezinárodního obchodu*. Praha: Nakladatelství Fortuna, 1998. ISBN 80-7165-568-2
- MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 3. vyd. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2003, dotisk 2005. ISBN 20-247-0686-5
- MARVANOVÁ, M. a HOUDA, M. *Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. Brno: ECON, 1994. ISBN 80-901627-0-3
- interní materiály společnosti Partners for Life Planning, a. s.
- <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast3h2d20.aspx>
- <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast3h2d21.aspx>
- <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/druhy-plateb-podminek-mezinarod-obchode/1001370/43593/#TOP#TOP>
- <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/druhy-plateb-podminek-mezinarod-obchode/1001370/43593/>
- [http://www.ceed.cz/bankovnictvi/770dokumentarni\\_akreditiv.htm](http://www.ceed.cz/bankovnictvi/770dokumentarni_akreditiv.htm)
- [http://www.ceed.cz/bankovnictvi/771dokumentarni\\_inkaso.htm](http://www.ceed.cz/bankovnictvi/771dokumentarni_inkaso.htm)
- <http://www.citibank.cz/czech/citibusiness/czech/xfile17.htm>
- <http://www.citibank.cz/czech/citibusiness/czech/xfile18.htm>
- <http://www.citibank.cz/czech/citibusiness/czech/xfile19.htm>
- [http://www.csas.cz/banka/menu/cs/firmy/nav00000\\_firmy\\_grp\\_211\\_prod\\_14](http://www.csas.cz/banka/menu/cs/firmy/nav00000_firmy_grp_211_prod_14)
- [http://www.csas.cz/banka/menu/cs/firmy/nav00000\\_firmy\\_grp\\_211\\_prod\\_15](http://www.csas.cz/banka/menu/cs/firmy/nav00000_firmy_grp_211_prod_15)
- <http://www.kb.cz/cs/com/profile/index.shtml>
- [http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary\\_collection.shtml](http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary_collection.shtml)



- [http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary\\_letter\\_credit.shtml](http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/documentary_letter_credit.shtml)
- [http://www.kb.cz/file/cs/inf/price\\_list/KB-sazebnik\\_3\\_200801.pdf?v03](http://www.kb.cz/file/cs/inf/price_list/KB-sazebnik_3_200801.pdf?v03)
- [http://www.volksbank.cz/vb/jnp/cz/o\\_bance/profil\\_spolecnosti/cz-o\\_bance-profil\\_spolecnosti-zakladni\\_udaje.html](http://www.volksbank.cz/vb/jnp/cz/o_bance/profil_spolecnosti/cz-o_bance-profil_spolecnosti-zakladni_udaje.html)
- [http://www.volksbank.cz/vb/public/1e/e2/97/3/14856\\_32004\\_Sazebnik.pdf](http://www.volksbank.cz/vb/public/1e/e2/97/3/14856_32004_Sazebnik.pdf)

## **SEZNAM PŘÍLOH**

- propagační leták akciové společnosti Partners for Life Planning

### **Materiály od Volksbank CZ, a. s.**

Některé materiály od Volksbank CZ, a. s. jsou přeškrtnuté pracovníci banky z důvodu předcházení zneužití těchto dokumentů.

- smlouva o otevření dokumentárního akreditivu (L/C)
- příkaz k otevření L/C
- oznámení o otevření importního L/C
- avízo (exportní L/C)
- záznam o předložení dokumentů (exportní L/C)
- záznam o kontrole dokumentů
- oznámení o zaslání dokumentů (importní L/C)
- oznámení o odeslání dokumentů (exportní L/C)
- příkaz k provedení dokumentárního inkasa
- průvodní dopis bance
- oznámení klientovi o inkasu
- oznámení o odeslání inkasních dokumentů
- předání dokumentů v rámci inkasa

### **Komerční banka, a. s.**

- žádost o otevření L/C